

Ilustre Colegio Territorial
Administradores de
Fincas de Málaga y Melilla



Estudio sobre el sector profesional de la Administración de Fincas en Málaga y Melilla

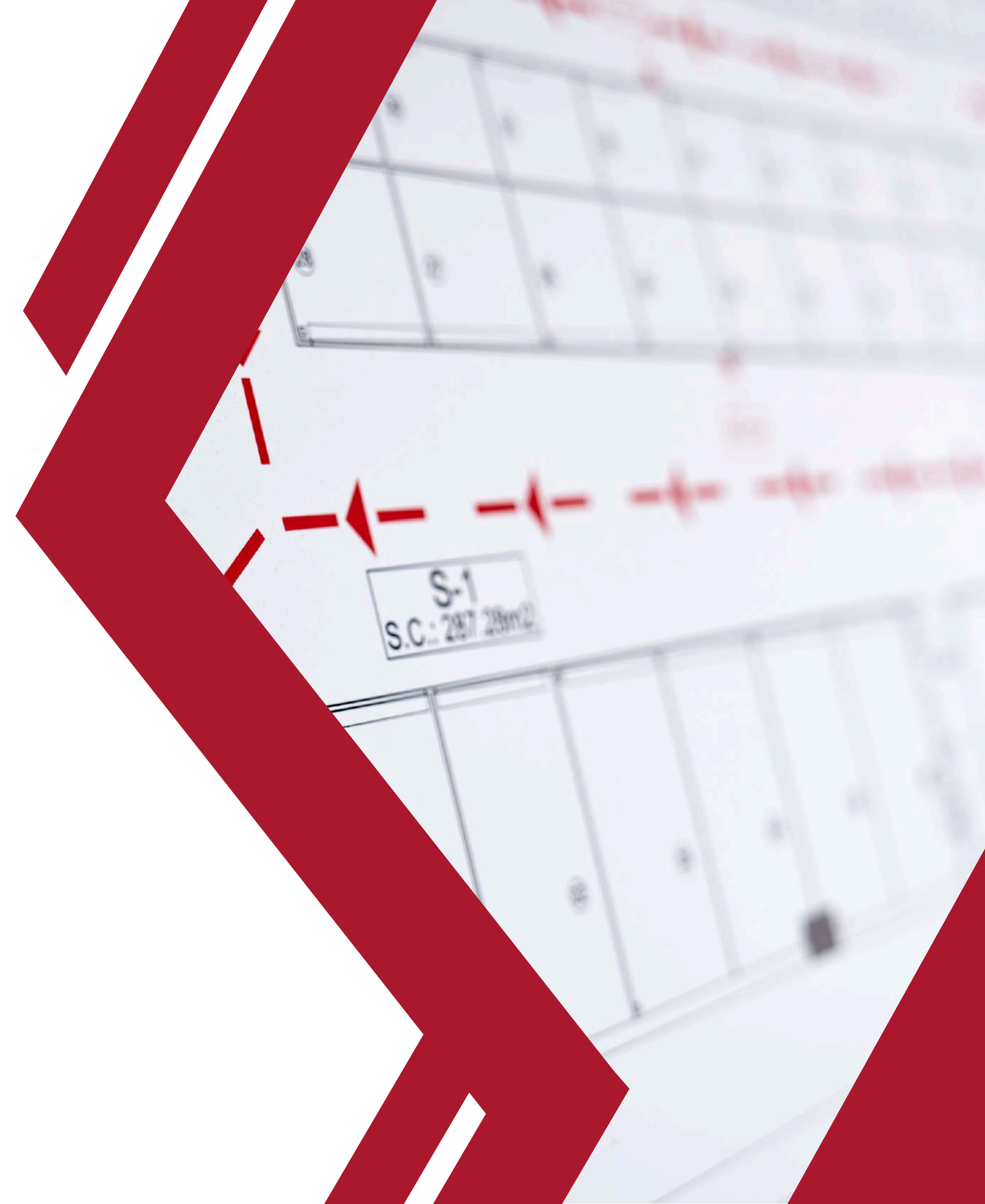
Cátedra de Estudios CAF Málaga



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA



Facultad de
Comercio y Gestión



Índice de contenidos

01	Objetivos	1
02	Metodología	2
03	Perfil del administrador/a	6
04	Características de los despachos	10
05	Cartera de clientes	19
06	Conclusiones	40
07	Anexos	41



1. Objetivos

General

- Conocer el perfil de la profesión y los despachos del colectivo adscritos al Ilustre Colegio Territorial Administradores de Fincas de Málaga y Melilla

Específicos

- Analizar las características de los profesionales que forman parte de la profesión
- Estudiar la estructura de servicios que componen la oferta de los AA.FF.
- Identificar las características de la cartera de clientes de los despachos profesionales de Málaga y Melilla



2. Metodología

Ficha Técnica

- **Universo:** Colegiados/as en el CAF Málaga y Melilla.
- **Ámbito Geográfico:** Málaga y Melilla.
- **Muestreo:** Estratificado por zonas de Málaga capital y provincia así como Melilla, con afijación proporcional.
- **Método:** CATI
- **Periodo:** Julio-Agosto 2023
- **Muestra:** 336 encuestas
- **Error muestral:** +/- 4,09% de error teórico con un nivel de confianza del 95% ($p=q$) y en el supuesto de un m.a.s



2. Metodología

Diseño Cuestionario

Para la elaboración y validación del cuestionario (Anexo I) de la investigación se ha seguido un proceso secuencial basado en las siguientes fases:

- **Fase I:** Reunión con el equipo directivo del Colegio de AA.FF. de Málaga y Melilla para determinar los objetivos y principales variables objeto de estudio.
- **Fase II:** Dinámica de grupo con un conjunto de colegiados para una primera revisión del cuestionario y la validación de las variables objeto de estudio.
- **Fase III:** Pre-test por email dirigido a los participantes en la dinámica de grupo
- **Fase IV:** Revisión final y validación del cuestionario definitivo

2. Metodología

Variables objeto de estudio

Perfil del administrador/a:

- Género
- Edad
- Antigüedad en la profesión
- Formación

Características del despacho:

- Número de oficinas
- Localización física
- Número de empleados
- Integración en cadena o grupo
- Cartera de servicios y grado de especialización

Cartera de clientes:

- Número de comunidades
- Zonas de actuación
- Tipología de comunidades
- Tamaño de comunidades
- Precio medio y condicionantes del precio
- Número de clientes gestionados
- Grado de morosidad

2. Metodología

Análisis por zonas geográficas

En este estudio, se ha realizado un análisis comparativo en función de la zona en la que los colegiados gestionan comunidades.

Para ello se han contemplado 3 ámbitos de análisis, distinguiéndose:

1. Málaga capital, provincia de Málaga y Melilla.
2. Distintas áreas/zonas de Málaga capital.
3. Costa el Sol y resto de la provincia

Para los casos del ámbito de actuación, entre la capital, la provincia y/o Melilla se ha recurrido a la propia información facilitada por el administrador en la encuesta. En la zonificación de Málaga capital, y en base a los datos disponibles recopilados se ha considerado las zonas o códigos postales en las que se ubican las comunidades gestionadas por cada despacho en función de la propia ubicación del mismo, usando ésta variable como indicador de referencia de su influencia geográfica principal.

También se ha tenido en cuenta en el estudio las diferencias entre los municipios que forman la Costa del Sol con respecto a los municipios del resto de la provincia.

En cierta forma, estamos asumiendo que estas empresas tienden a ofrecer sus servicios principalmente en las zonas cercanas a su ubicación aunque, obviamente, esto no implica que todos sus clientes residan exclusivamente en esa área. Aunque es probable que una empresa concentre gran parte de su actividad en su zona cercana, esto no significa que el 100% de su clientela se limite a dicho código postal. Nuestro análisis busca entender dónde podrían estar centrados principalmente sus servicios, ofreciendo una visión más clara del alcance local de estas empresas.

3. Perfil administrador

Características demográficas



41,4% mujeres

47,4 años



58,6% hombres

48,66 años

La muestra analizada está formada por un 58,6% de hombres y un 41,45% de mujeres. La edad media de la población analizada es de 48,14 años, siendo algo mayor en la población masculina (48,66 años) frente a la femenina (47,40 años).

3. Perfil administrador

Antigüedad profesión

Ilustre Colegio Territorial
Administradores de
Fincas de Málaga y Melilla



**12,46 años de
antigüedad**

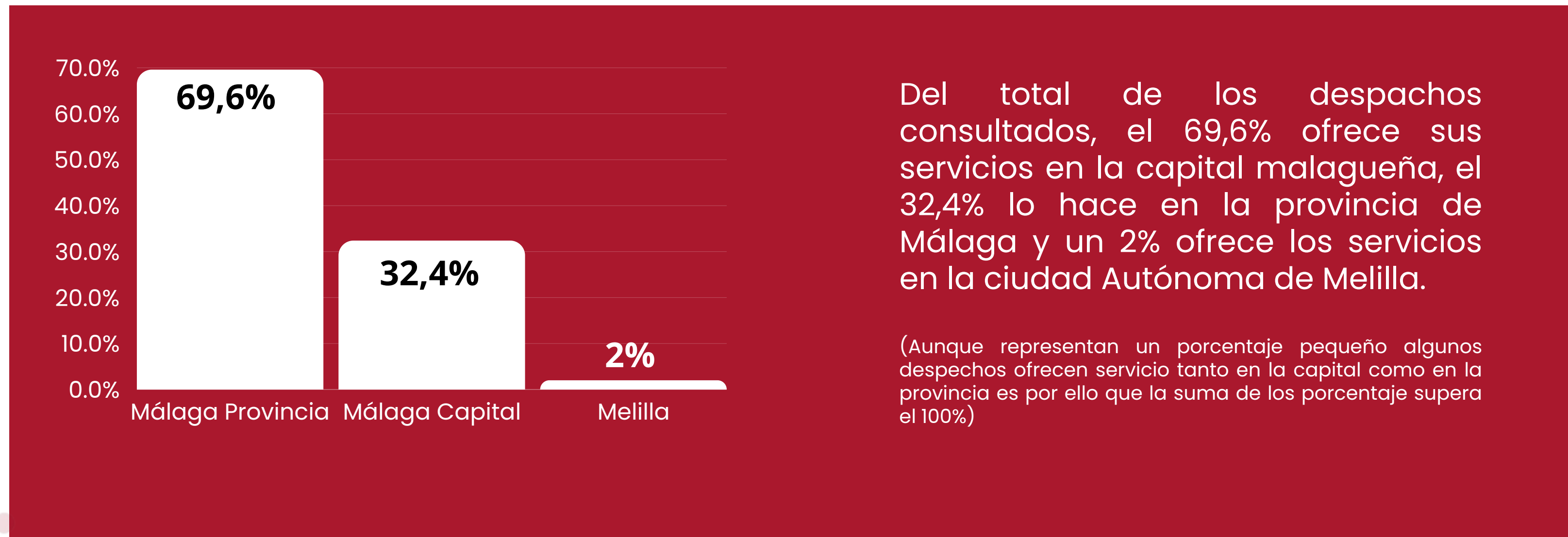


**15,85 años de
antigüedad**

Se observa que el acceso a la profesión es algo más temprana en los hombres 15,85 años que en las mujeres 12,46 años. La antigüedad media global es de 14,45 años.

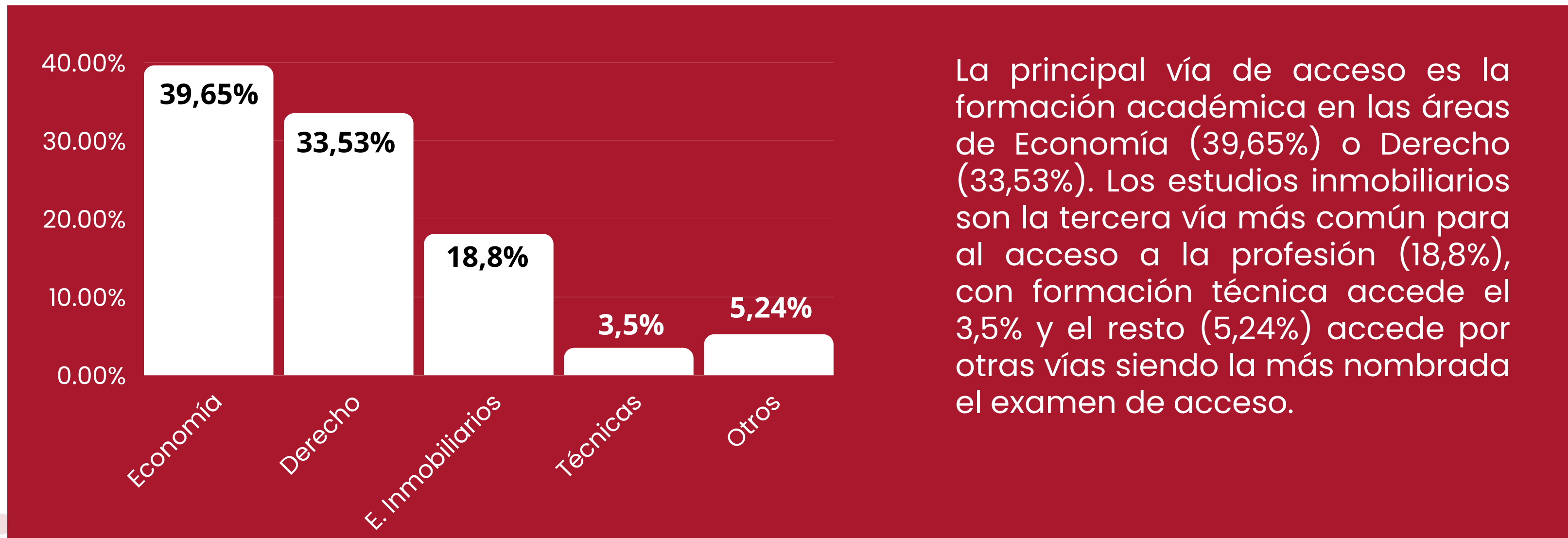
3. Perfil administrador

Ámbito geográfico de actuación



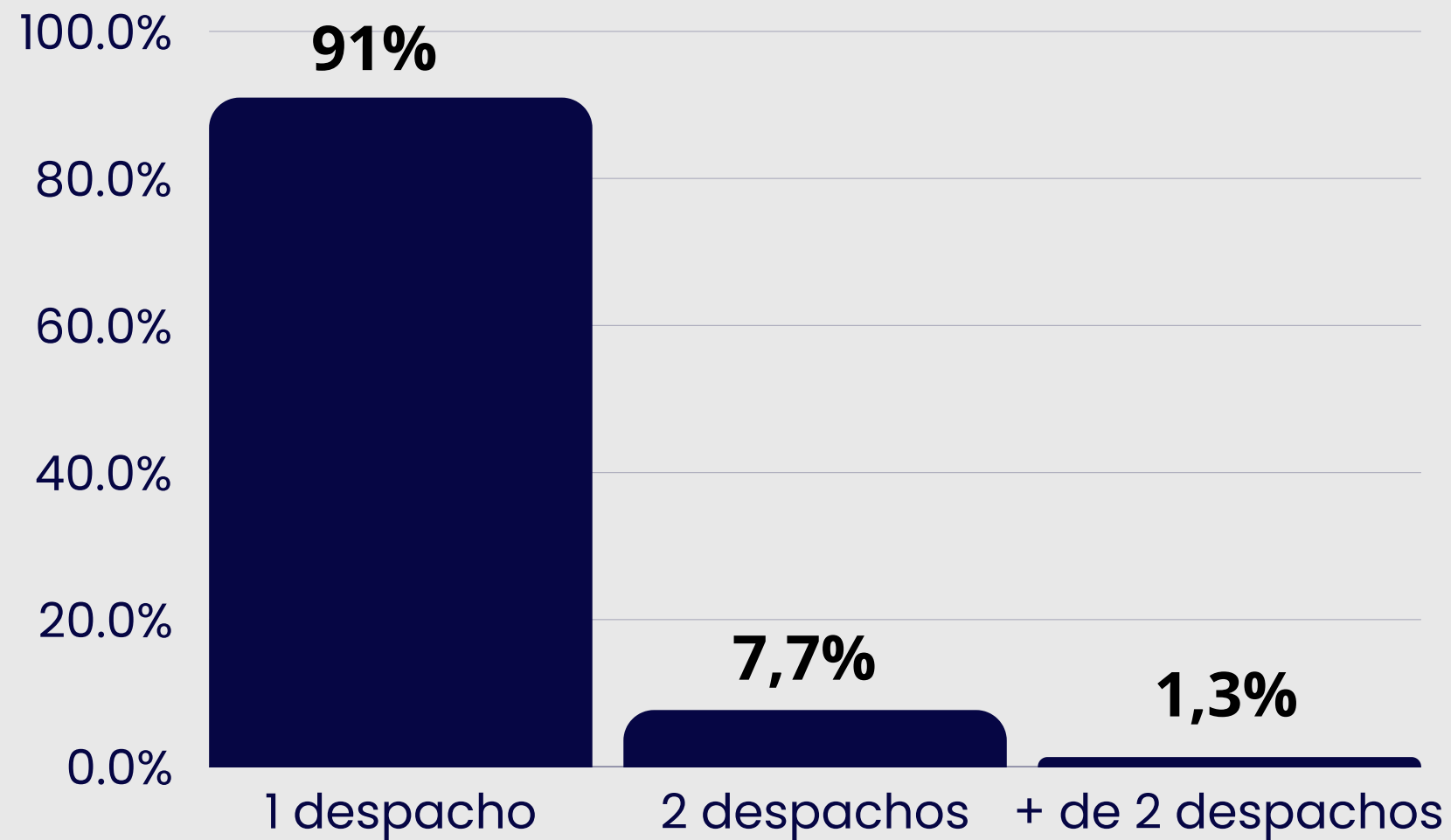
3. Perfil administrador

Perfil acceso profesión



4. Características despacho

Número de oficinas

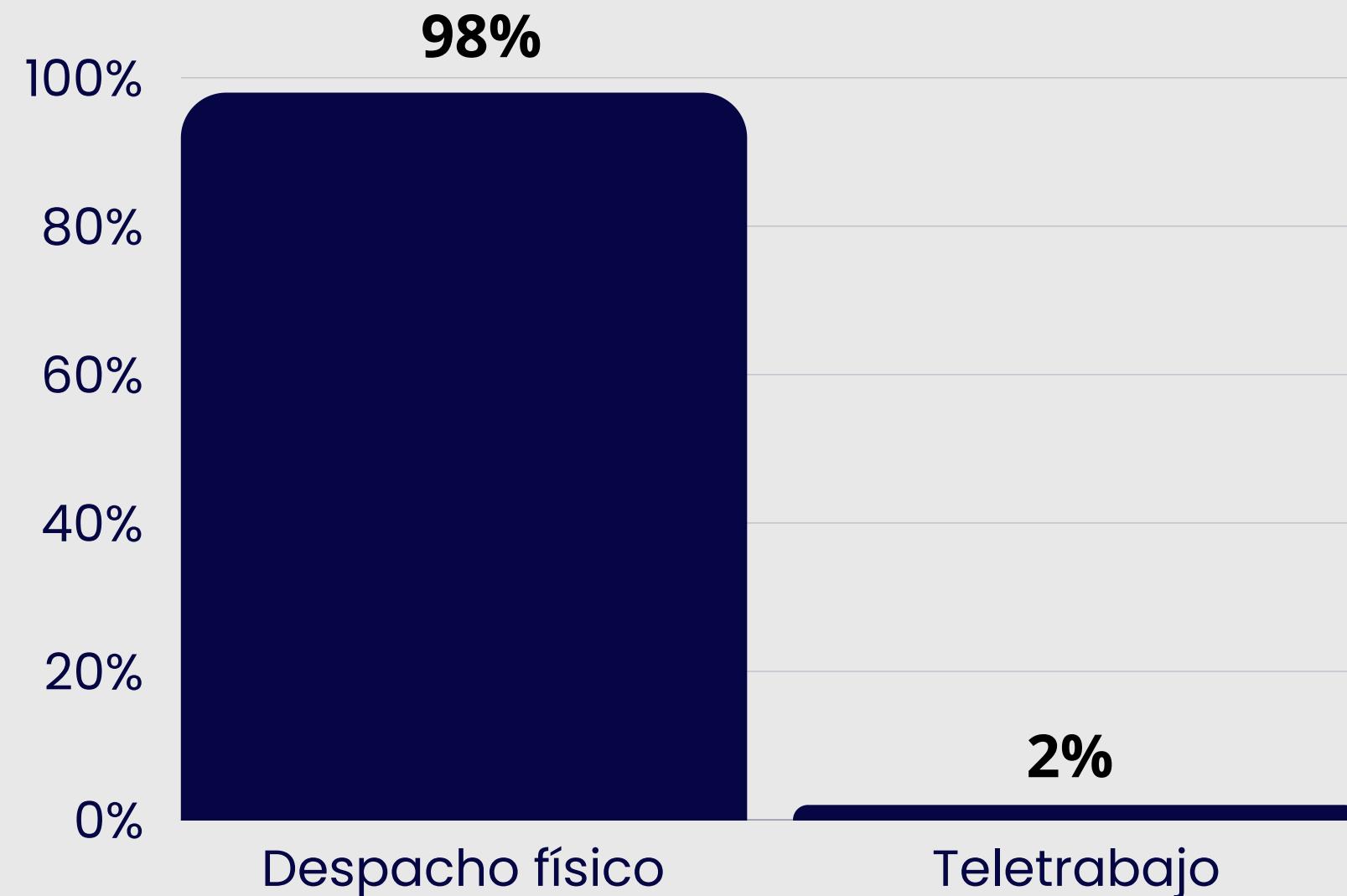


La mayoría (91%), de los colegiados/as poseen un único despacho, el 7,7% afirma poseer dos despachos y más de dos el 1,3%.



4. Características despacho

Número de oficinas







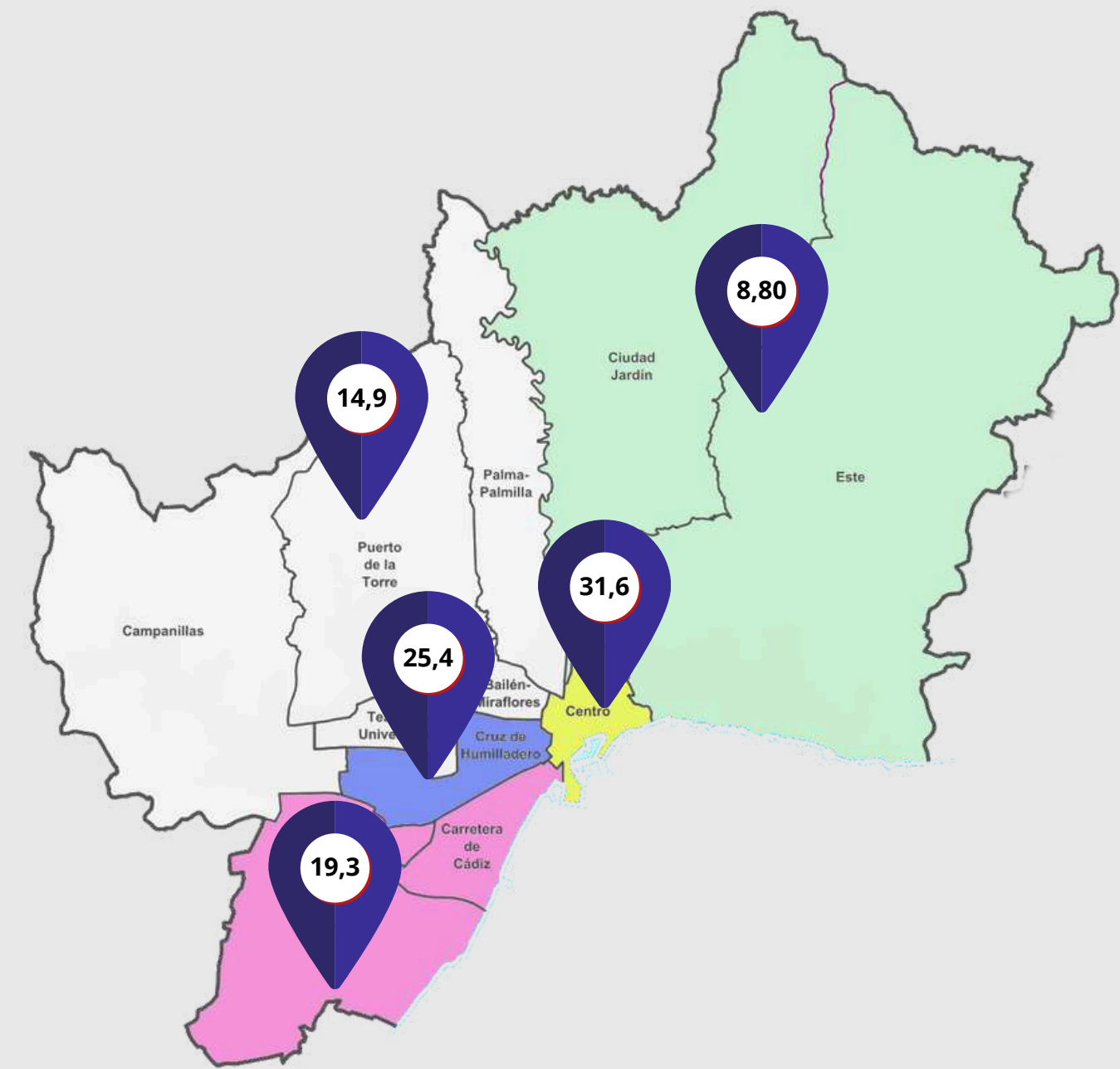
Prácticamente, casi todos los profesionales ejercen su actividad en un despacho físico, en piso o local (98%), al teletrabajo desde el hogar, recurren el 2% de las/os colegidas/os.



4. Características despacho

Distribución zonas geográficas Málaga capital

-  **Zona 1:** Centro capital
-  **Zona 2:** Crta. Cádiz y Churriana
-  **Zona 3:** Cruz de humilladero
-  **Zona 4:** Bailén, Palma-Palmilla, Puerto de la Torre y Teatinos.
-  **Zona 5:** Ciudad Jardín y Este.

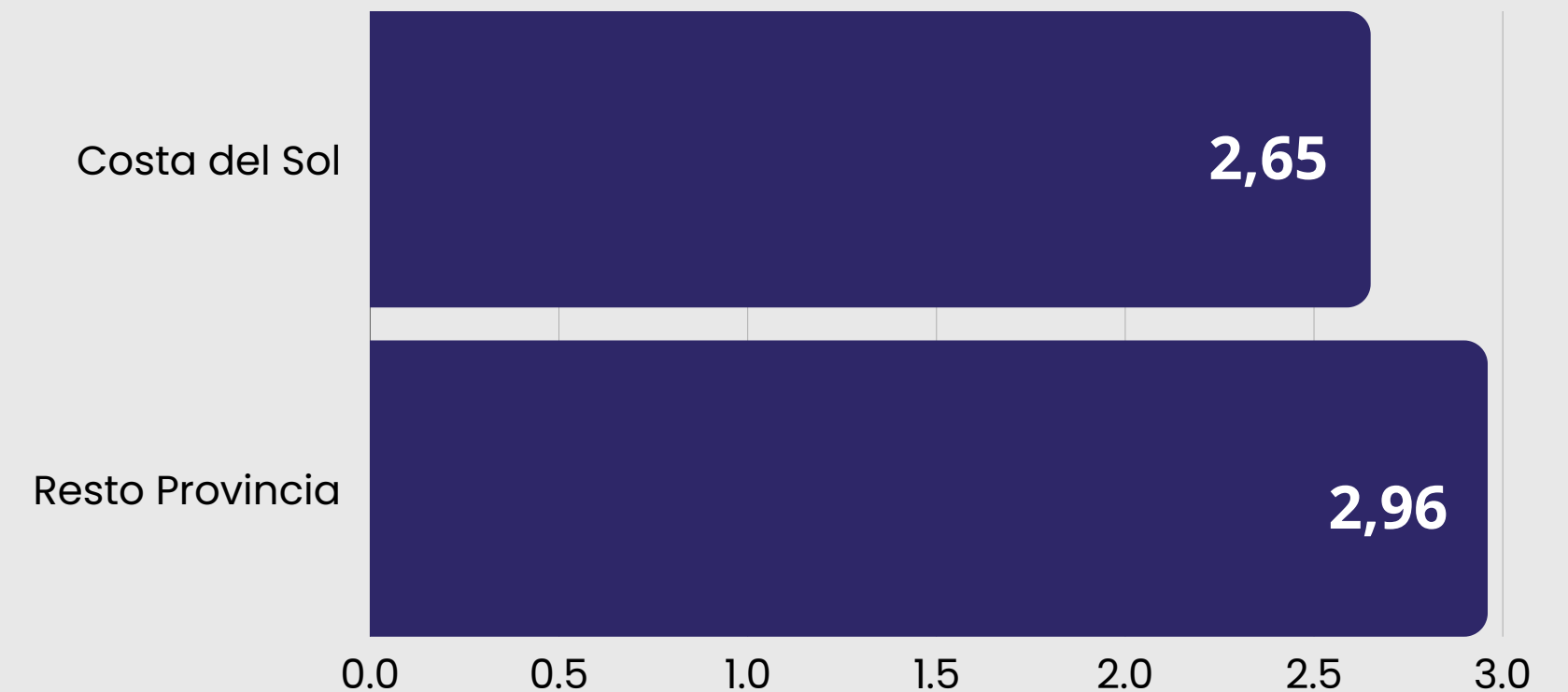
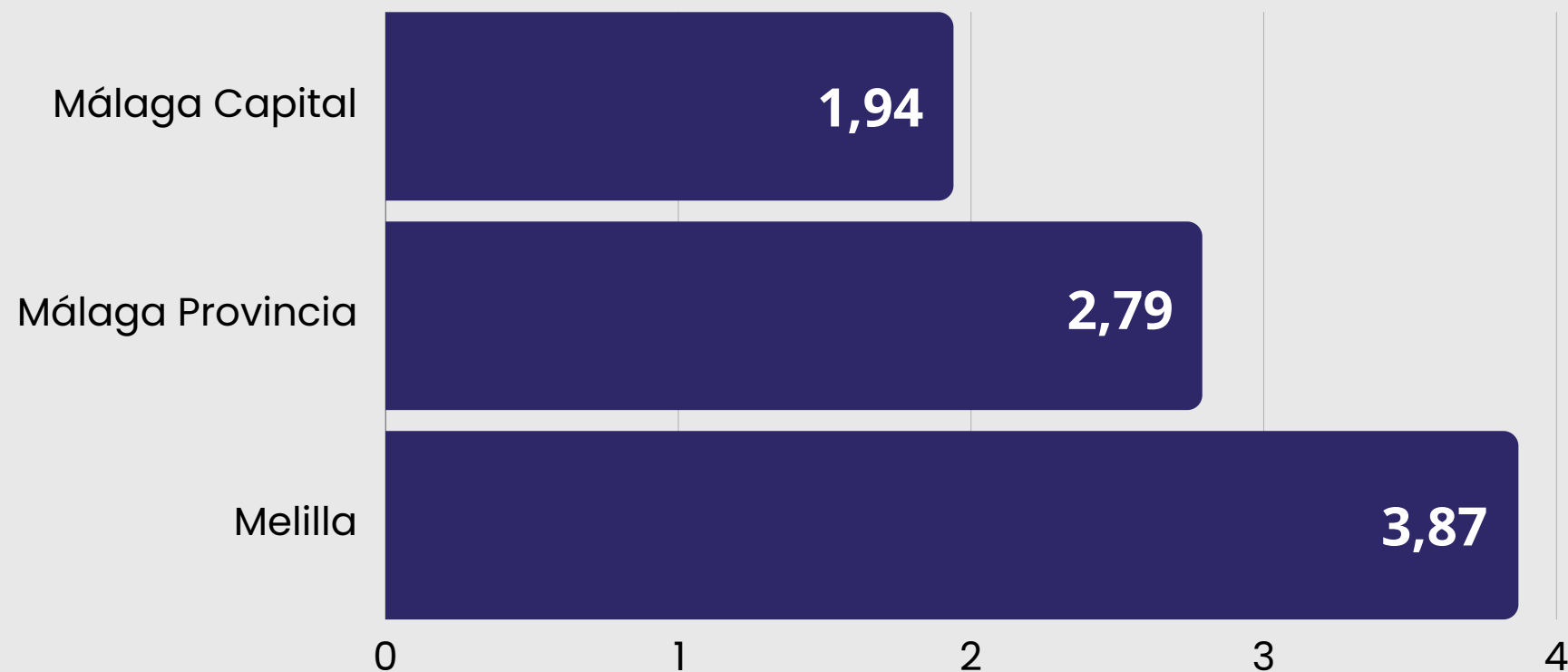


4. Características despacho

Número de trabajadores

2,5

2,5 es el número medio de empleados en los despachos profesionales en Málaga y Melilla

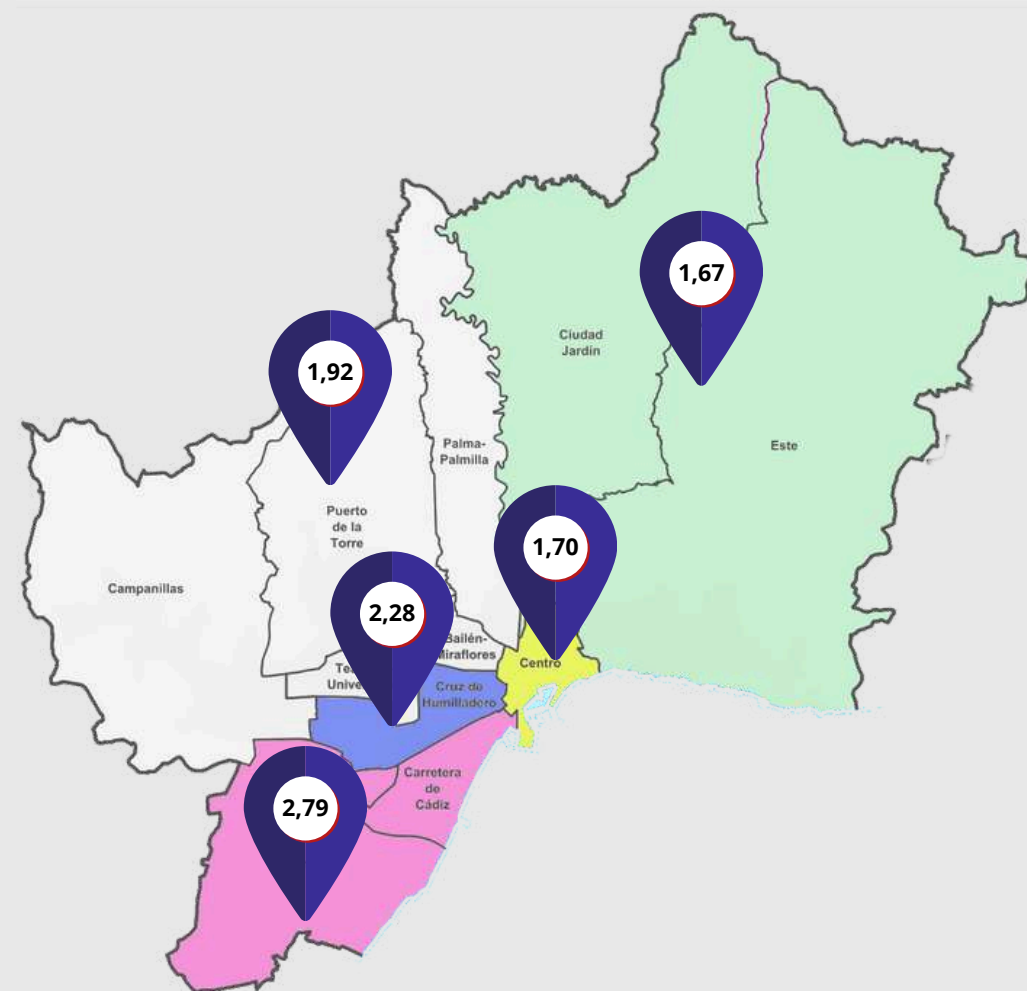


En términos de recursos humanos, Melilla destaca por tener una media de empleados por despacho significativamente más alta (3,87) en comparación con los despachos de Málaga capital y la provincia, destacando con un ratio menor a la media el caso de los despachos de la capital.

El ratio de empleados por despacho en la Costa del Sol es ligeramente inferior a la media del resto de la provincia

4. Características despacho

Número de trabajadores



La zona 2, Crta. Cádiz y Churrana presenta la media más alta de empleados por despacho, frente a la zona 5, Este y Ciudad Jardín que tiene la más baja. La media general en la capital es de 2 empleados por despacho.

Resto provincia



En ratio de empleados por despacho en la Costa del Sol es ligeramente inferior a la media del resto de la provincia.

4. Características despacho

Integración en grupo o red



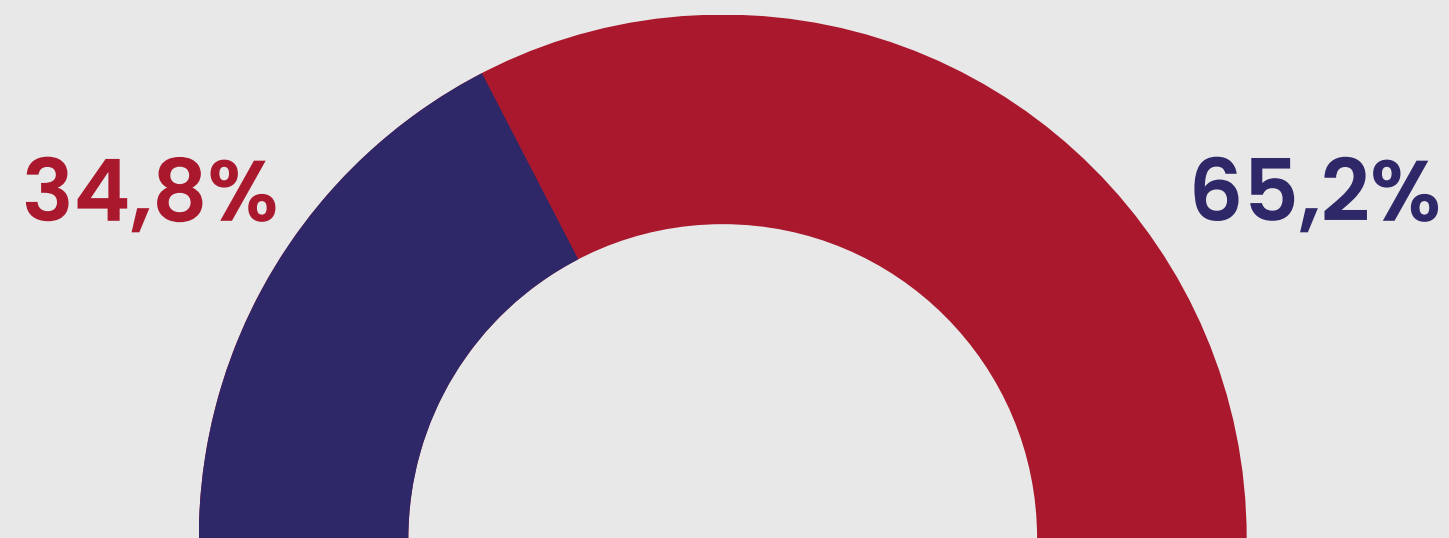
97,7%

Casi la totalidad de los/as colegiados/as trabajan de forma independiente, declaran no estar integrados en ninguna cadena o grupo.



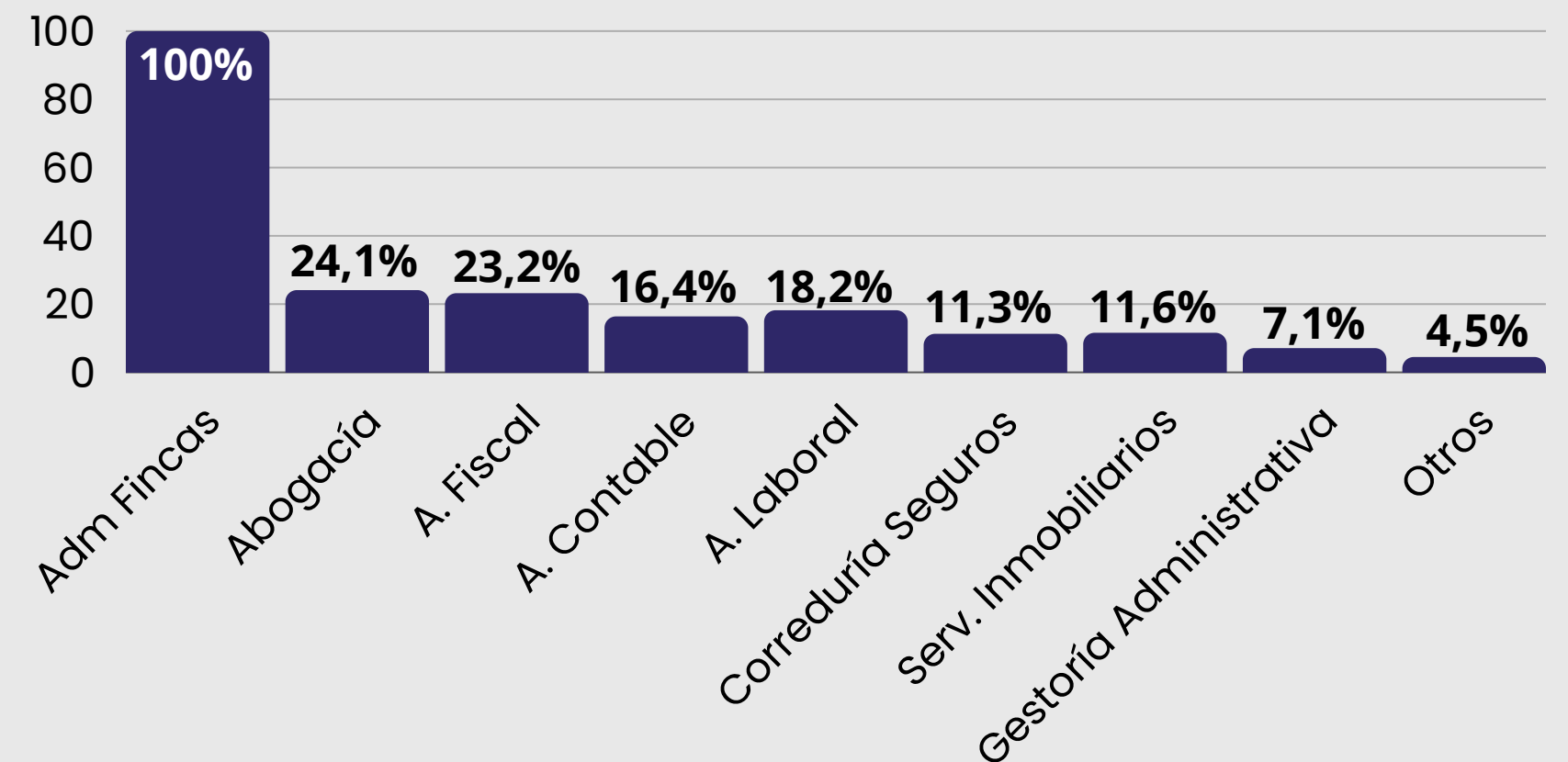
4. Características despacho

Cartera de servicios



Un **34,8%** de los despachos analizados centran toda su oferta en la administración de fincas, frente a un **65,2%** que afirman ofertar otros servicios.

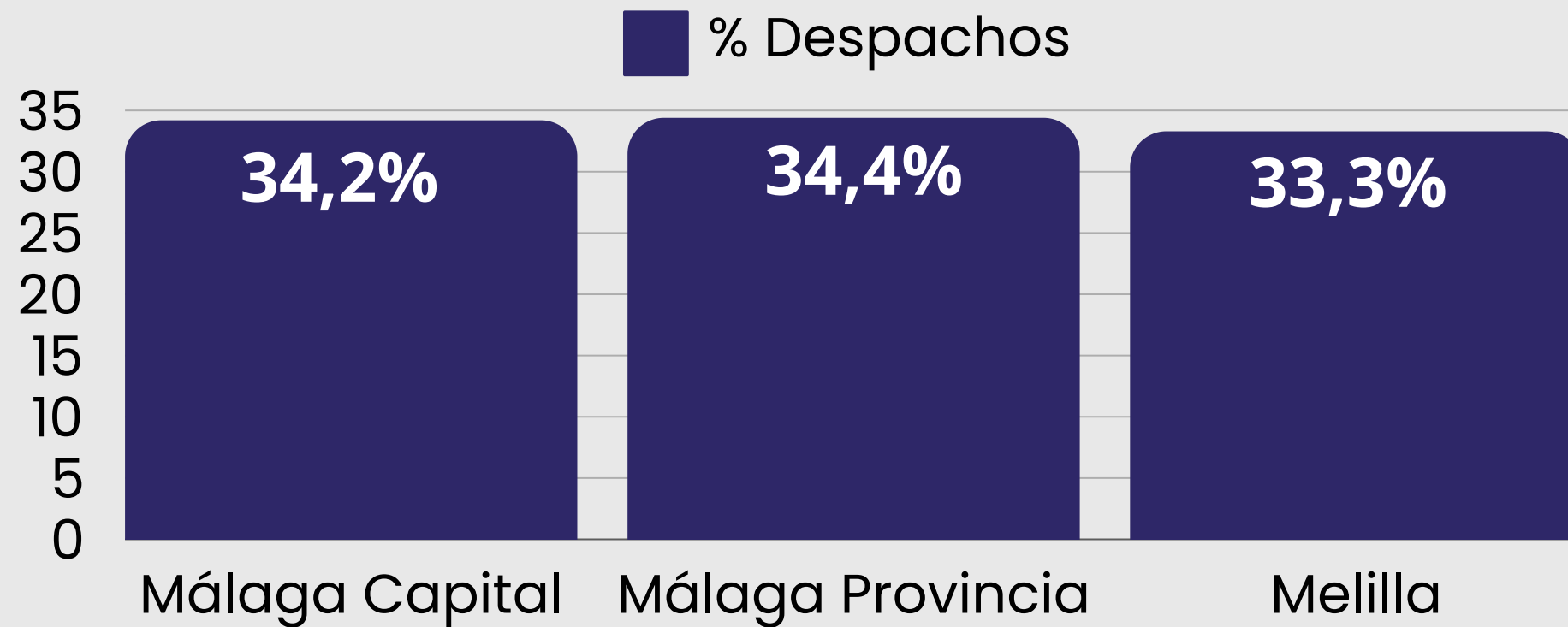
Los servicios adicionales que se ofertan principalmente son la abogacía y asesoría fiscal. A estos les siguen los de asesoría laboral y asesoría contable.



Los despachos que ofrecen servicios adicionales afirman dedicar, aproximadamente, el 60% del tiempo a tareas específicas de administración de fincas, contrastando con el tiempo invertido en los servicios adicionales ofertados.

4. Características despacho

Cartera de servicios



El porcentaje de despachos que se especializan exclusivamente en la administración de fincas es bastante homogéneo entre las tres zonas, con un rango muy cercano entre el 33,3% y el 34,4%.



4. Características despacho

Especialización por Málaga provincia



En los despachos de la Costa del Sol se observa una mayor tasa de profesionales centrados exclusivamente en la AAFF, estando por encima de la media general para todo el estudio.

5. Cartera de clientes

Número de comunidades gestionadas



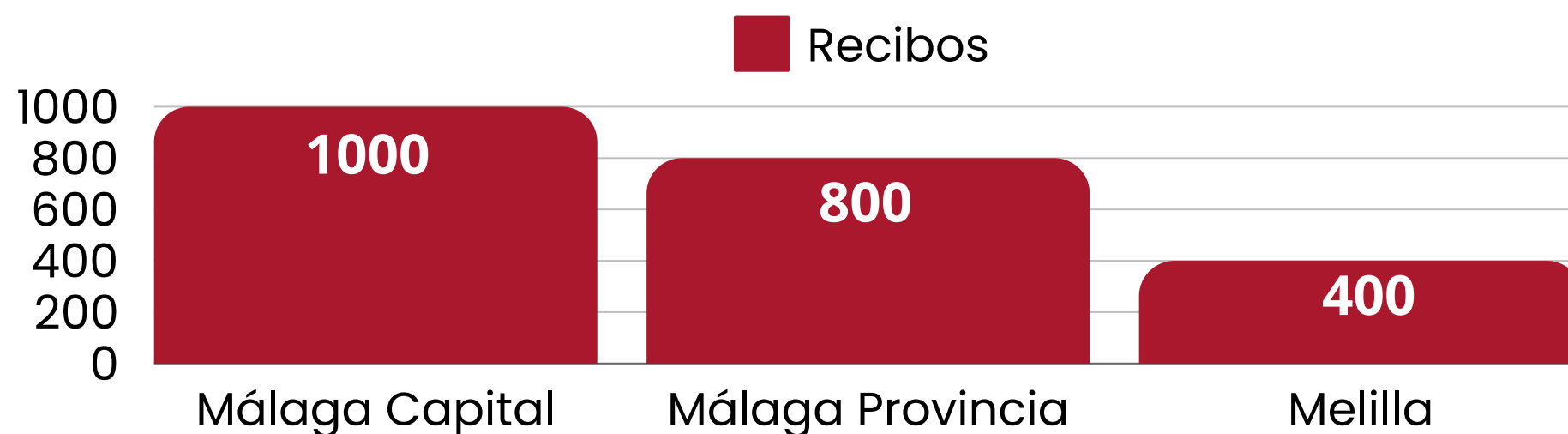
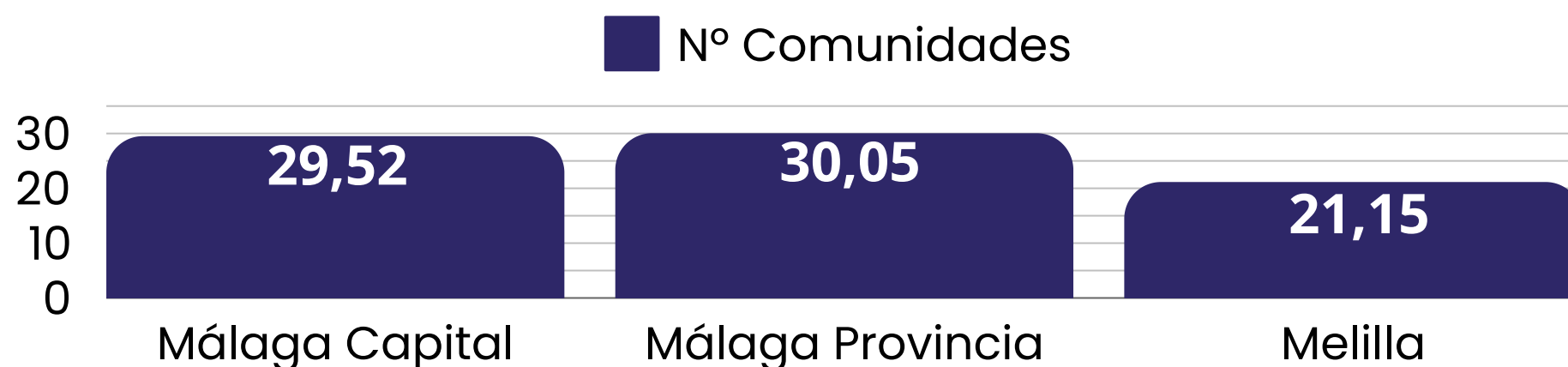
30
comunidades

Por despacho, se gestiona un promedio de 30 comunidades con una emisión media cercana a los 1000 recibos.



5. Cartera de clientes

Comunidades gestionadas por zonas



Por despacho, se gestiona un promedio de 30 comunidades con una emisión media cercana a los 1000 recibos.



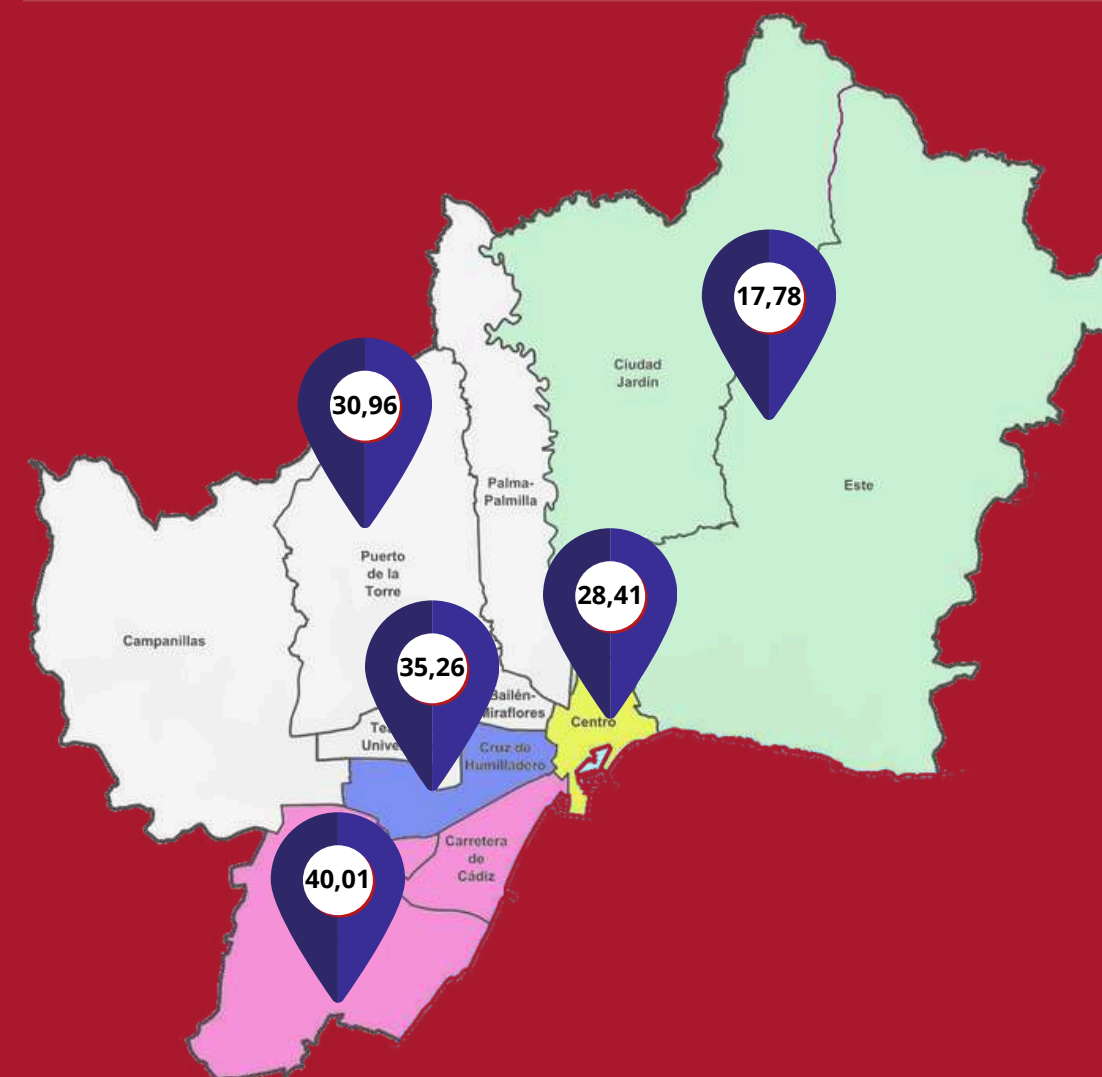
5. Cartera de clientes

Comunidades gestionadas y emisión de recibos por zonas

En general la zona 2, Crta. de Cádiz/Churriana cuenta con los despachos que gestionan un mayor número de comunidades y de recibos emitidos.

En el otro extremo se encuentra la zona este/Ciudad Jardín

- **Zona 1:** 710 recibos
- **Zona 2:** 1557,45 recibos
- **Zona 3:** 1289,87 recibos
- **Zona 4:** 1477,38 recibos
- **Zona 5:** 321 recibos



5. Cartera de clientes

Comunidades gestionadas y emisión de recibos por zonas



Los municipios del interior de la provincia y la Axarquía gestionan por término medio casi el doble de comunidades que la Costa del Sol por despacho. No obstante, la diferencia en recibos emitidos es más reducida entre ambas zonas.

5. Cartera de clientes

Grado de morosidad

7% devoluciones
por emisión

De media en cada emisión, los recibos devueltos no llegan al 7% del total de los emitidos.

8% comuneros
morosos

Si un comunero es considerado moroso cuando tiene más de tres recibos devueltos el porcentaje de ellos roza, de media, el 8%.

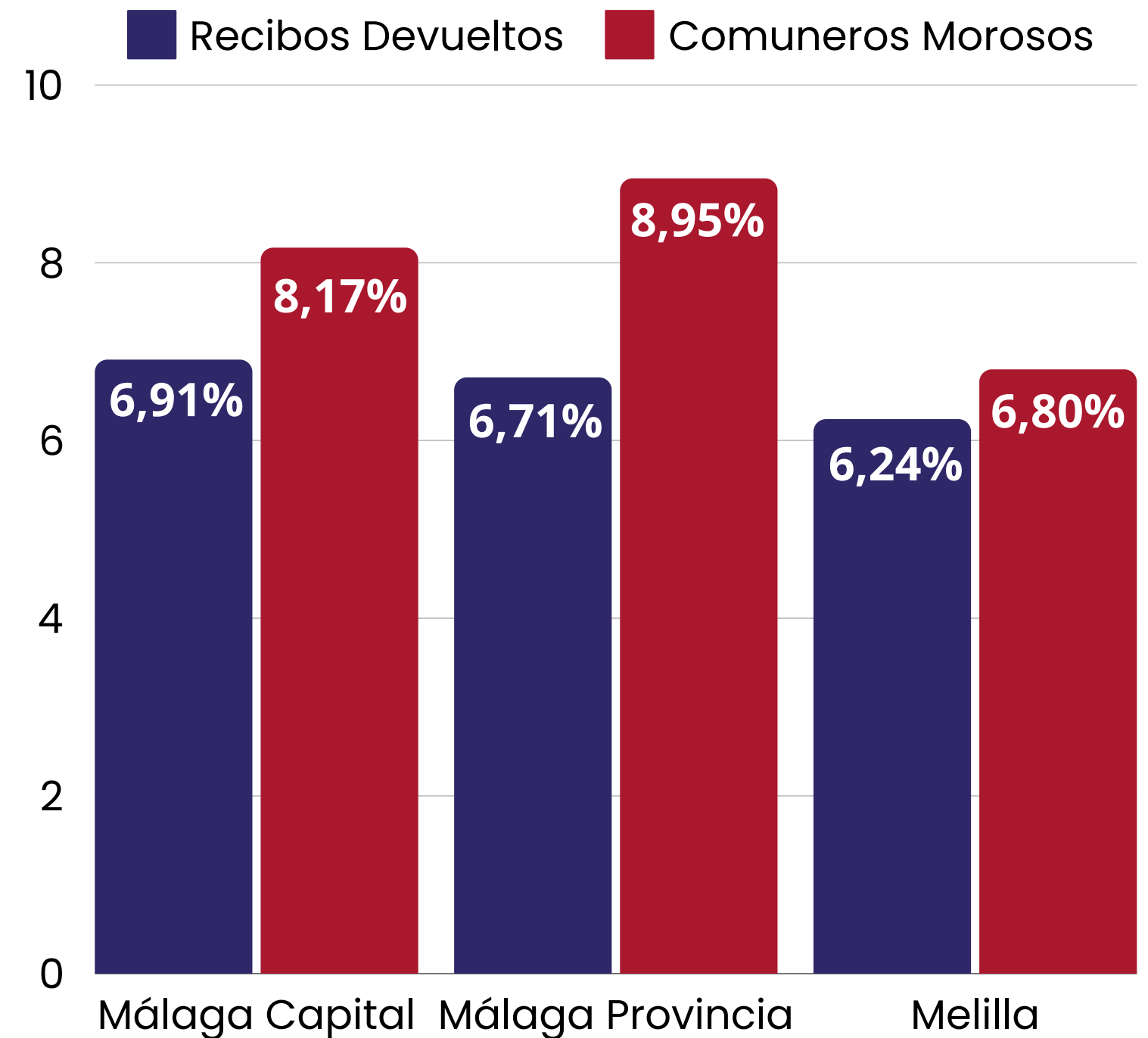


5. Cartera de clientes

Grado de morosidad por zonas

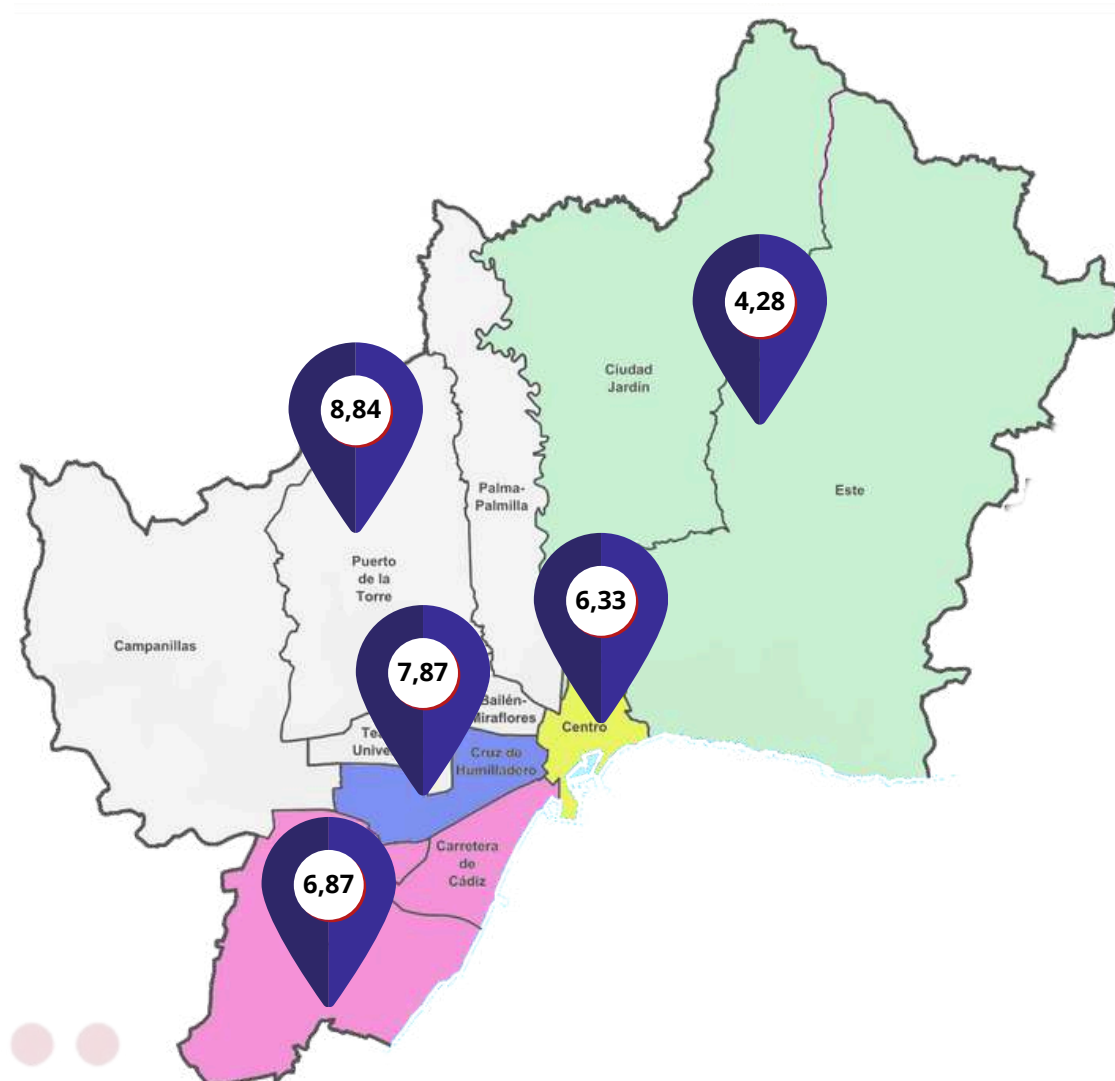
El porcentaje de recibos devueltos es levemente más alto en Málaga (6,91%) y menor en Melilla (6,24%), con la provincia en un punto intermedio (6,71).

Respecto al porcentaje de comuneros morosos, la provincia tiene la mayor tasa con 8,95%, mientras que Melilla presenta el más bajo con 6,80%. Málaga capital se mantiene cerca del promedio general con un 8,17 %

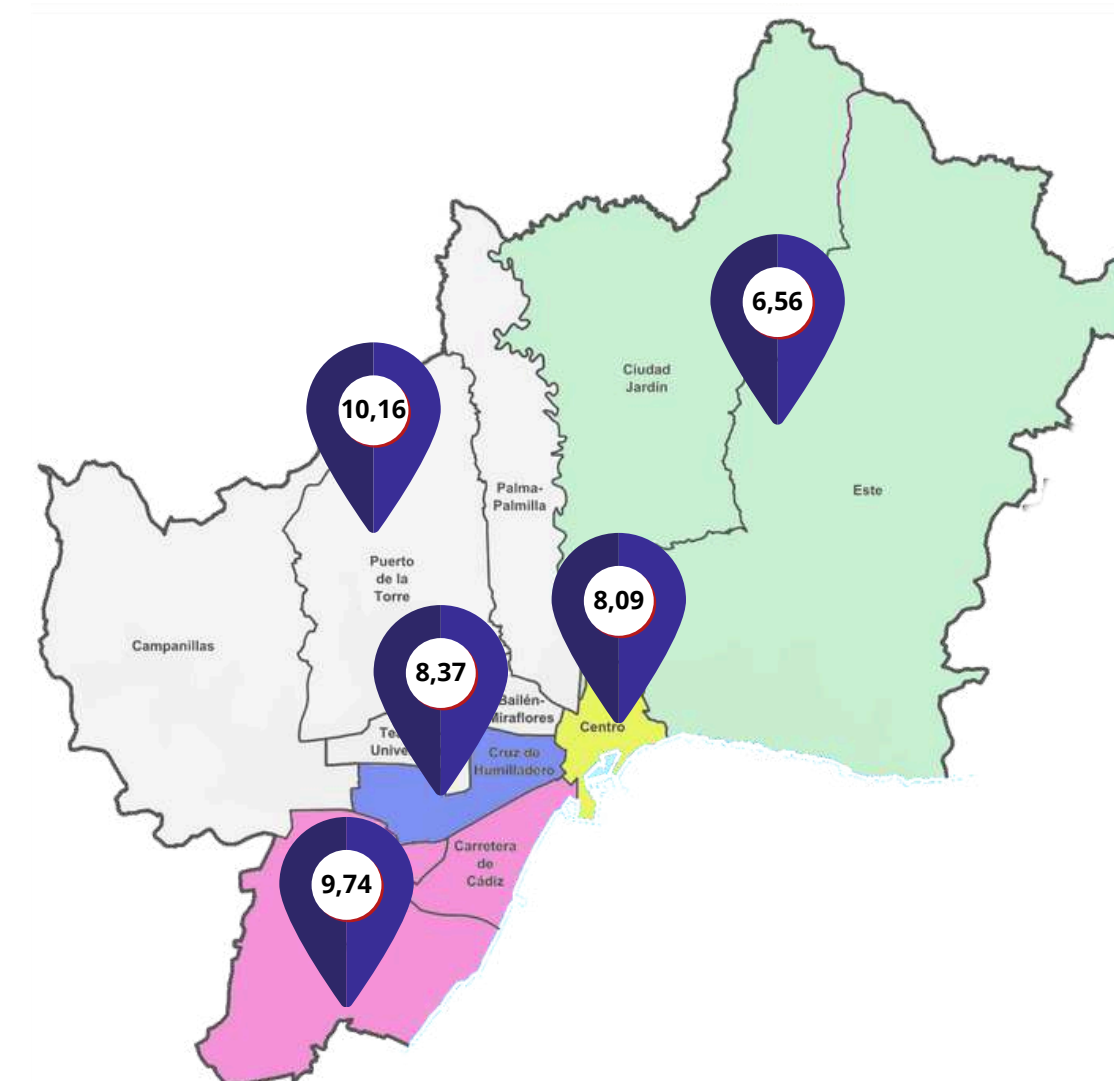


5. Cartera de clientes

Recibos devueltos / morosidad por zonas



Se observa un mayor grado de morosidad, tanto en la tasa de devolución, como en la media de comuneros morosos en la zona 4: Bailén, Miraflores, Palma-Palmilla, Puerto de la Torre y Teatinos. En contraposición, la zona 5: Este y Ciudad Jardín presentan las tasas más bajas. La media en general en la capital no supera el 7%.



5. Cartera de clientes

Grado de morosidad



En relación al grado de morosidad no se observan apenas diferencias entre las dos zonas analizadas, aunque en lo relativo a la proporción de comuneros morosos se registran en ambos casos unas tasas ligeramente superiores a la media general del estudio (8%)

5. Cartera de clientes

Precio medio

En general, el precio medio pagado por cada comunero al administrador de fincas es de 5,26€

5,26€ precio medio

Las comunidades con menos comuneros pagan un precio medio ligeramente superior, descendiendo éste a medida que incrementa el número de comuneros



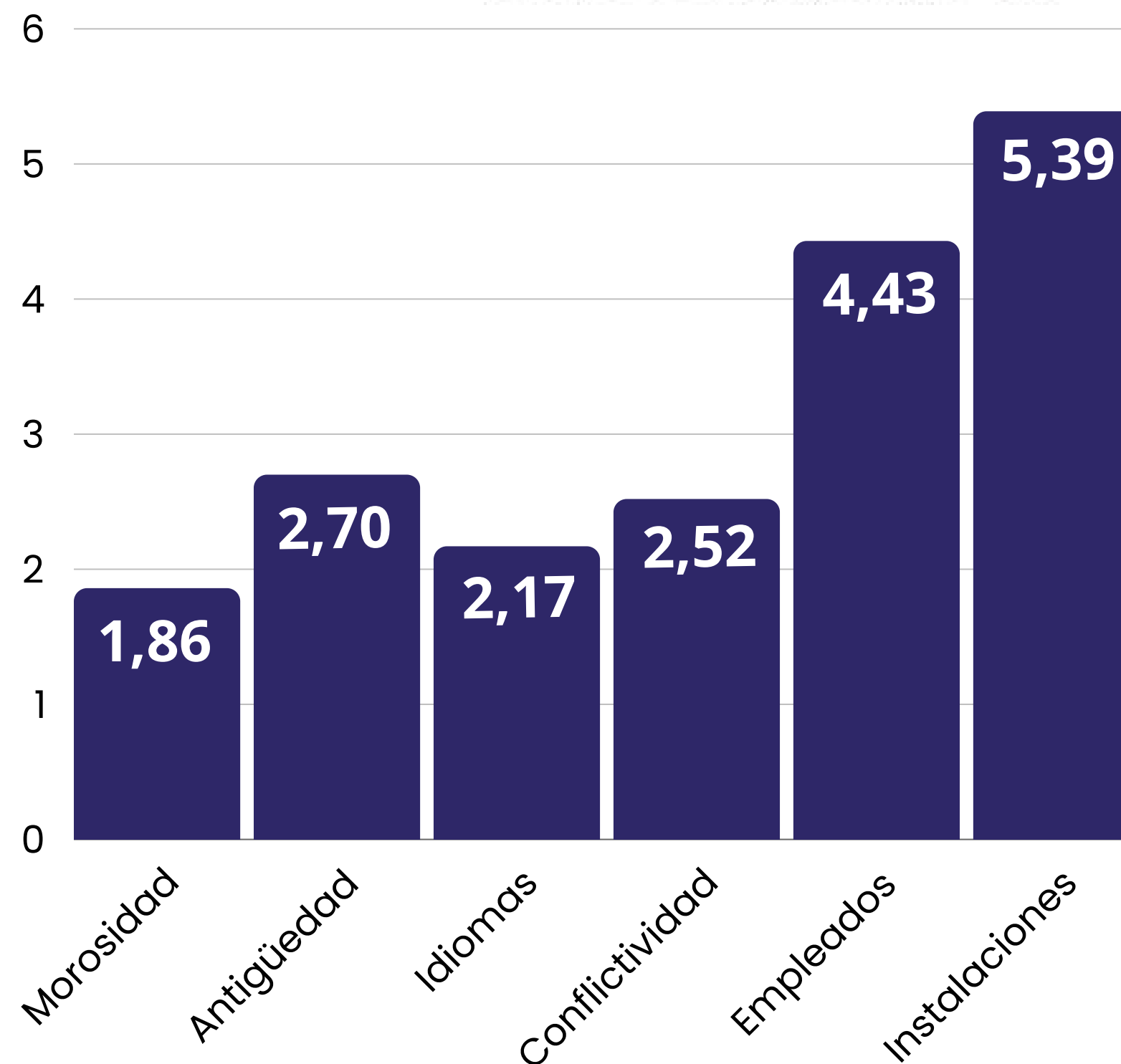
5. Cartera de clientes

Condicionantes del precio

Los factores que influyen en el precio pagado por cada comunero son, por ejemplo, el tipo y número de instalaciones de la comunidad (piscina, zonas deportivas, zonas infantiles) y del número de empleados de la misma.

Aspectos tales como la morosidad, la antigüedad del edificio, la conflictividad o la necesidad de idiomas, no son factores que se consideren determinantes a la hora de fijar las tarifas a pagar por cada uno de los comuneros.

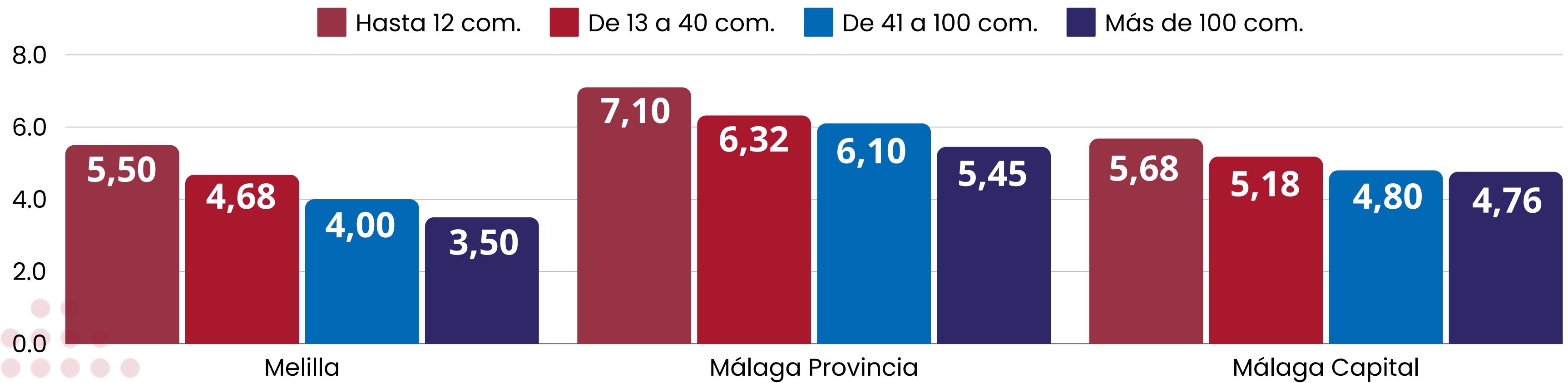
Los datos han sido valorados en una escala donde 1 significa "no afecta nada al precio" y 10 "afecta mucho al precio".



5. Cartera de clientes

Precio medio y condicionantes por zonas

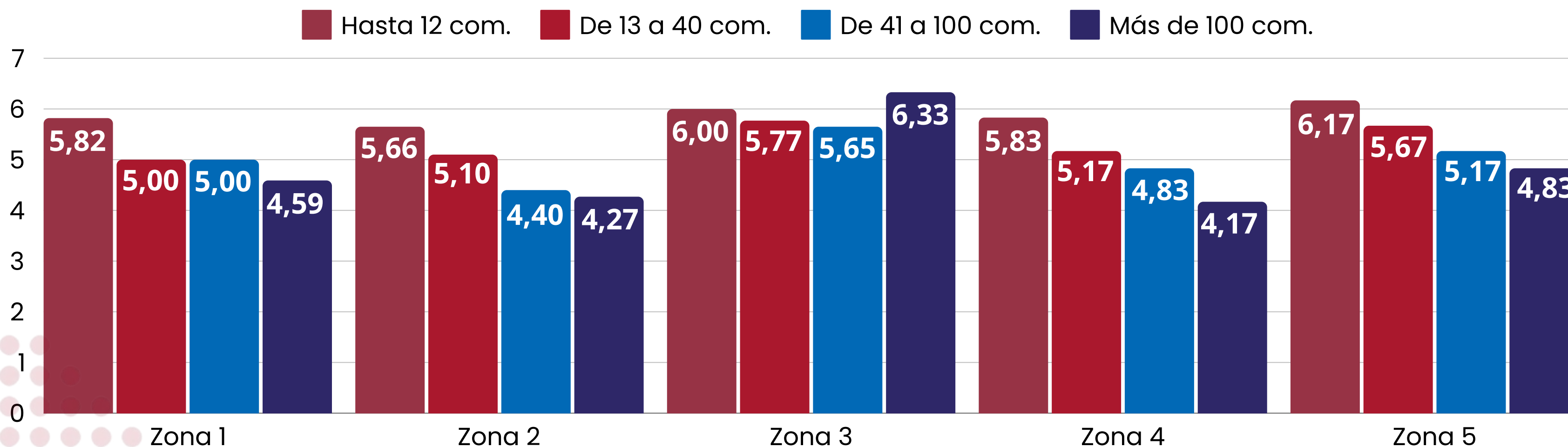
En general, la provincia presenta una estructura de precios más alta en todas las categorías de tamaño. Málaga se posiciona en un rango medio, mientras que Melilla presenta los precios más bajos en todas las categorías.



5. Cartera de clientes

Precio medio y condicionantes por zonas

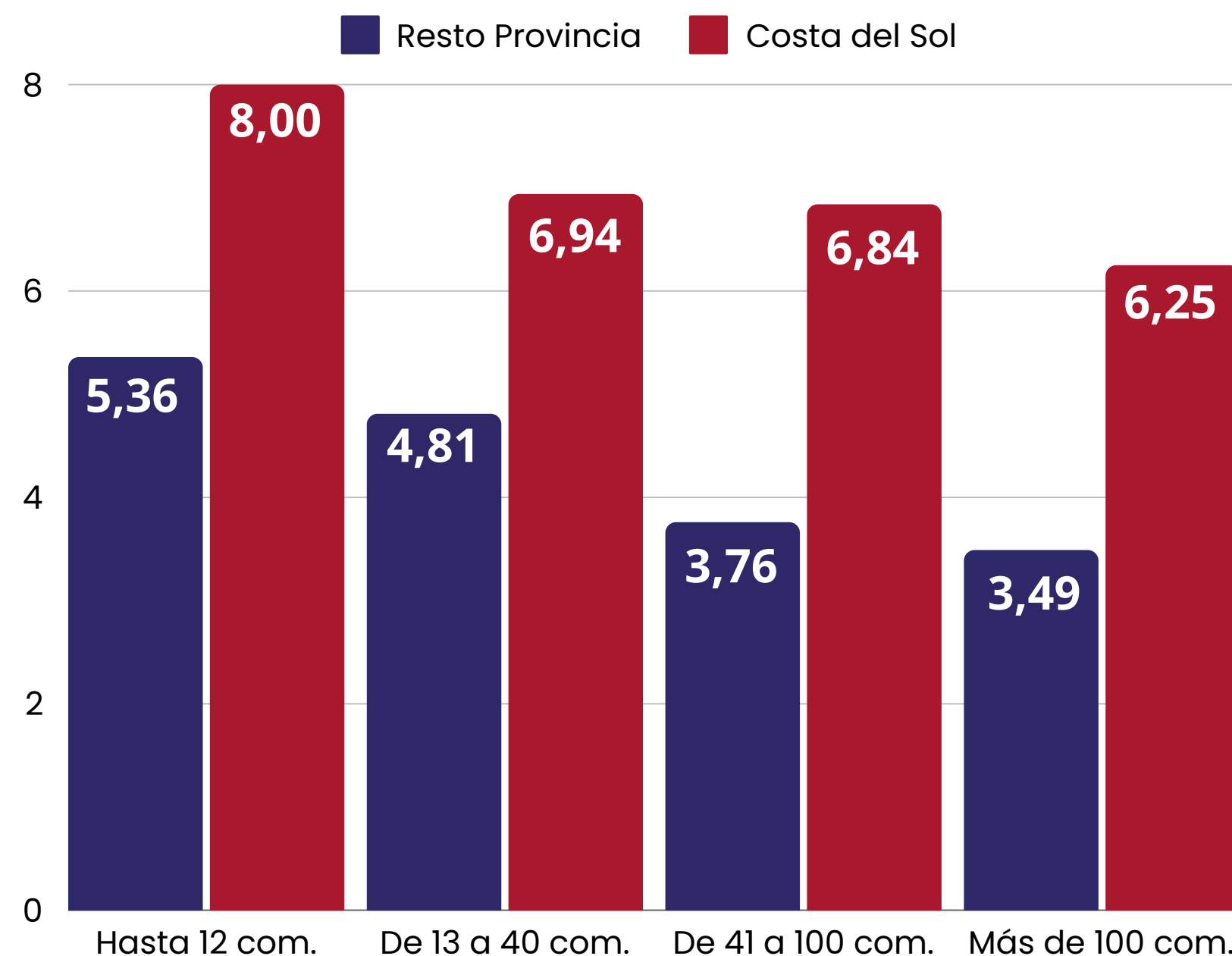
Salvo en las comunidades más pequeñas, en las que el mayor precio se da en la Zona 5: Este y Ciudad Jardín, el área con mayor precio medio es la 3, Bailén, Miraflores...



5. Cartera de clientes

Precio medio y condicionantes Málaga provincia

Se observa claramente que los despachos de la Costa del Sol trabajan con precios sensiblemente más altos que en el resto de la provincia en todas las tipologías de comunidades en cuanto a su tamaño.

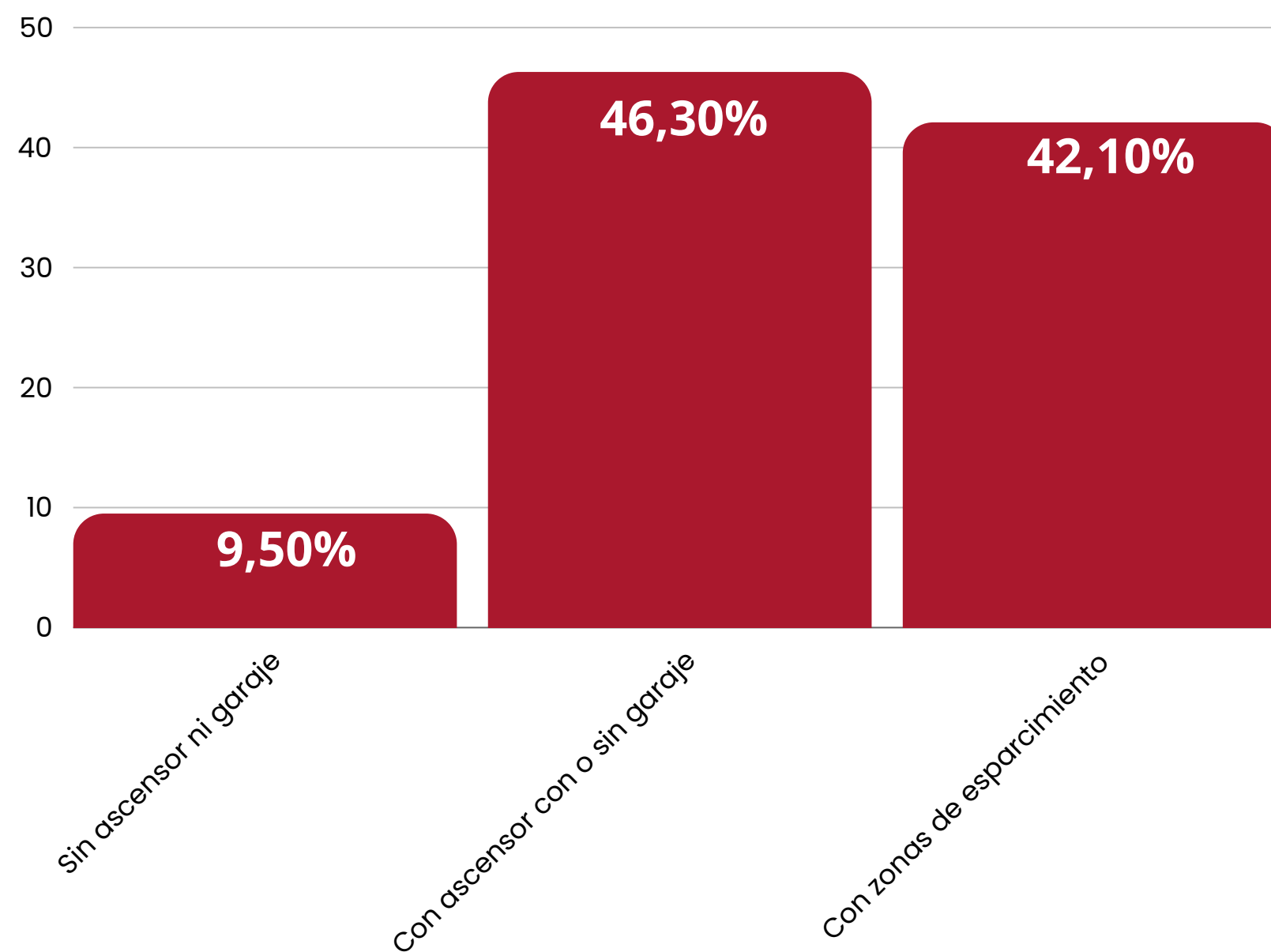


5. Cartera de clientes

Tipología de comunidades

Respecto al tipo de comunidades predominan las que cuentan con ascensor, con o sin garaje, y también existe una alta proporción de aquellas que cuentan con zonas de esparcimiento

Tan solo algo menos del 10% de las comunidades gestionadas no tienen ni ascensor ni garaje.

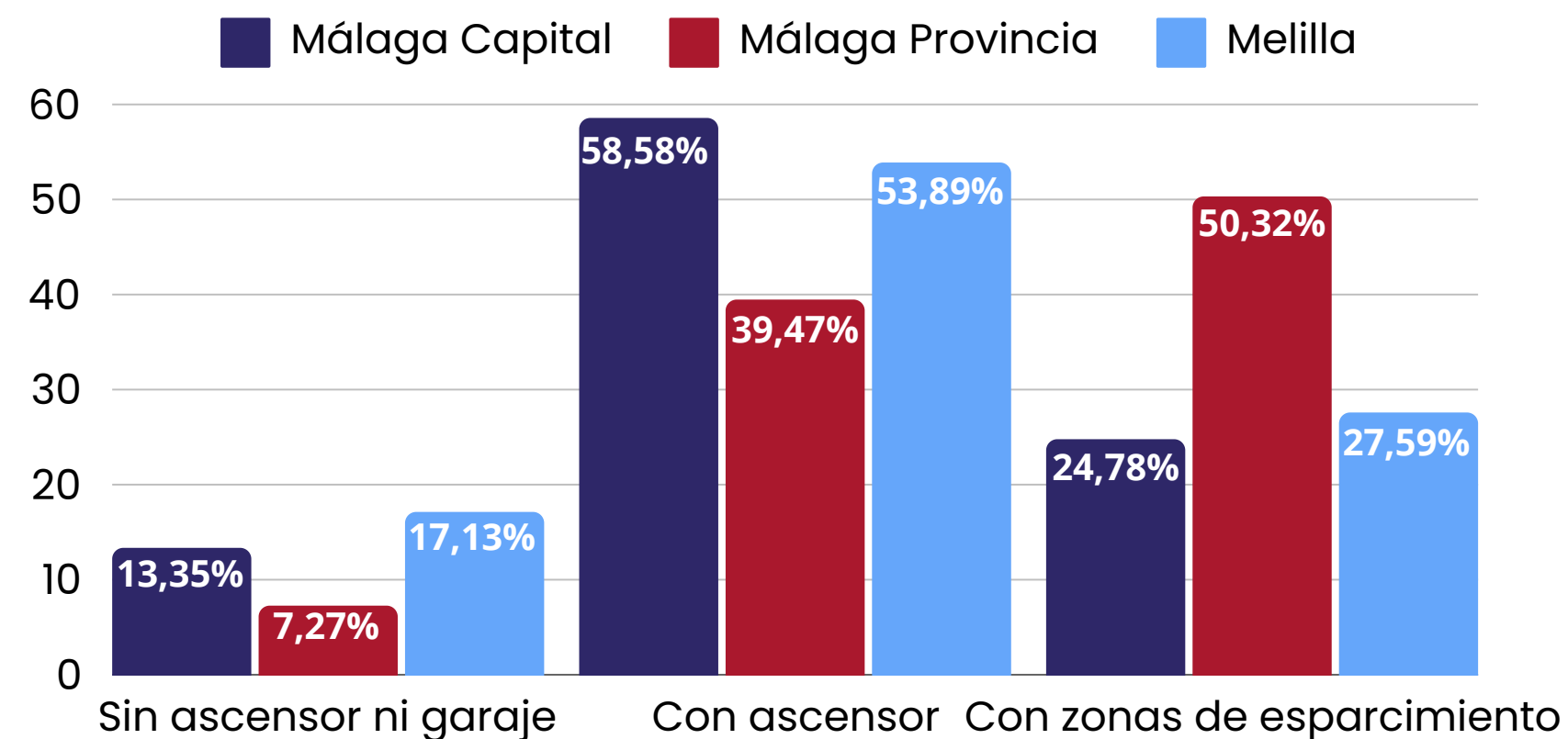


5. Cartera de clientes

Tipología de comunidades

En cuanto al tipo de viviendas, según sus servicios básicos, Melilla presenta el porcentaje más alto de viviendas sin ascensor ni garaje, en contraste, la provincia muestra el menor porcentaje.

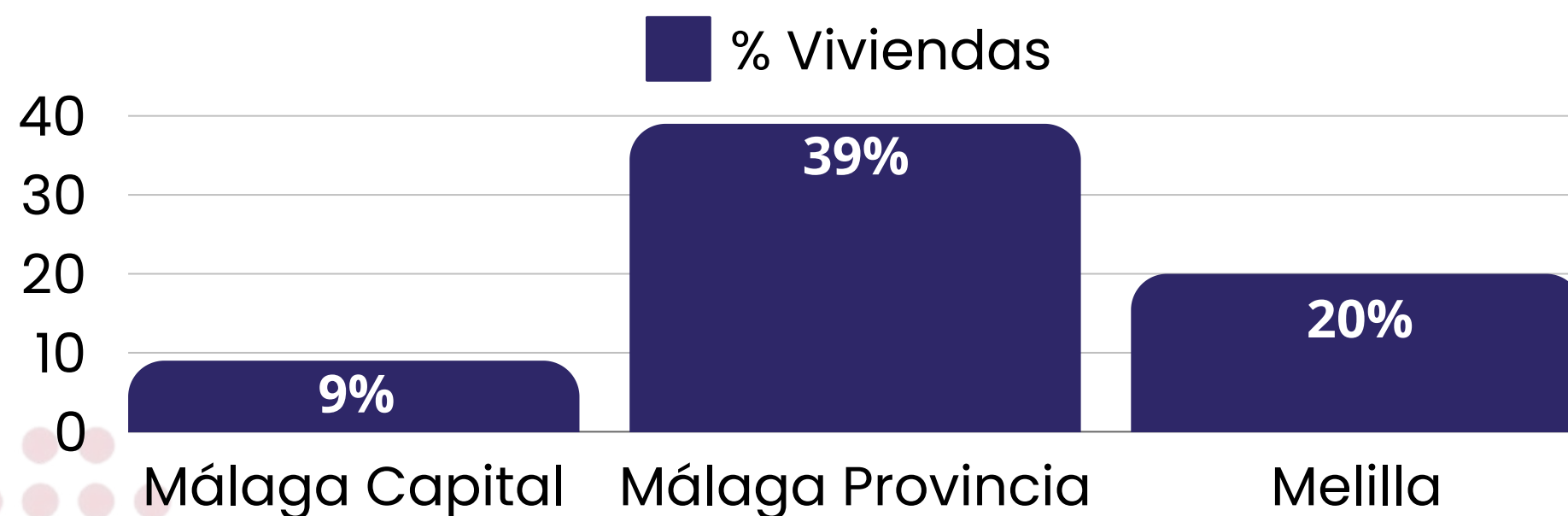
La provincia destaca lógicamente en las comunidades que cuentan con zonas de esparcimiento.



5. Cartera de clientes

Segundas residencias

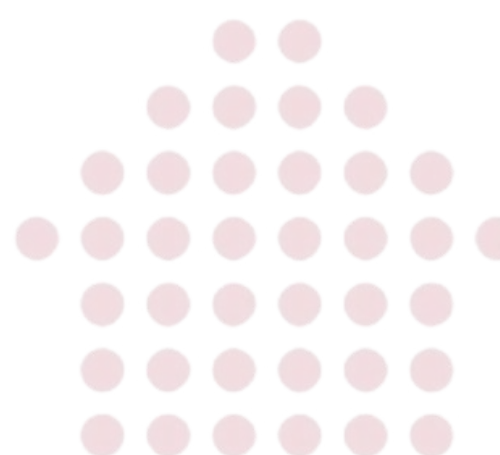
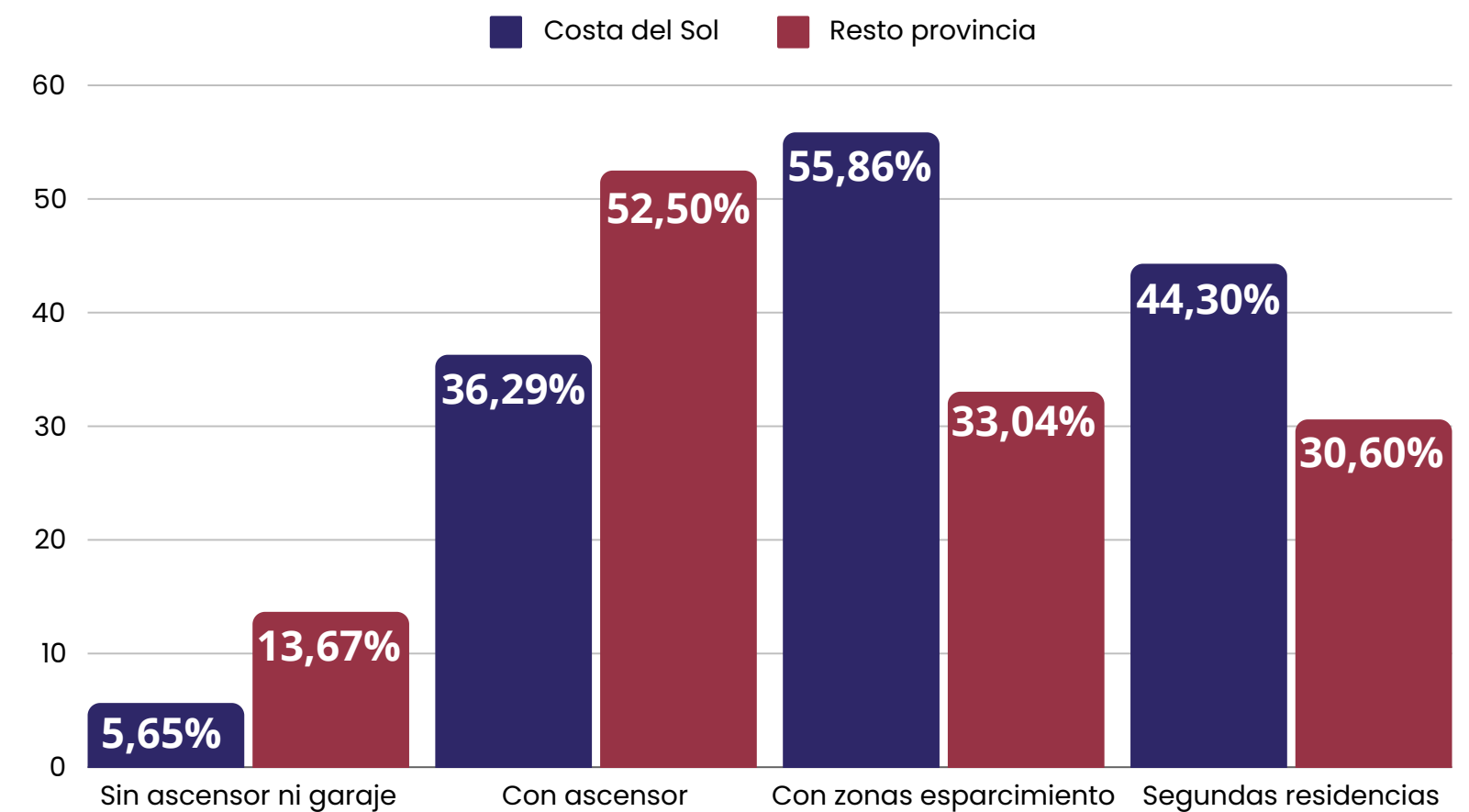
Como resulta evidente, la mayor proporción de comunidades que constituyen segunda residencia se concentran en la provincia de Málaga, y más concretamente en la zona litoral. Sin embargo, también resulta llamativo observar que en Melilla existe un 20% de segundas residencias



5. Cartera de clientes

Tipología comunidades Málaga provincia

En la comparativa entre la Costa del Sol y el resto de la provincia, se observa claramente el peso, en general, de las viviendas vacacionales y unifamiliares: sin ascensor ni garaje comunitario, con zonas de esparcimiento y alta tasa de segundas residencias.



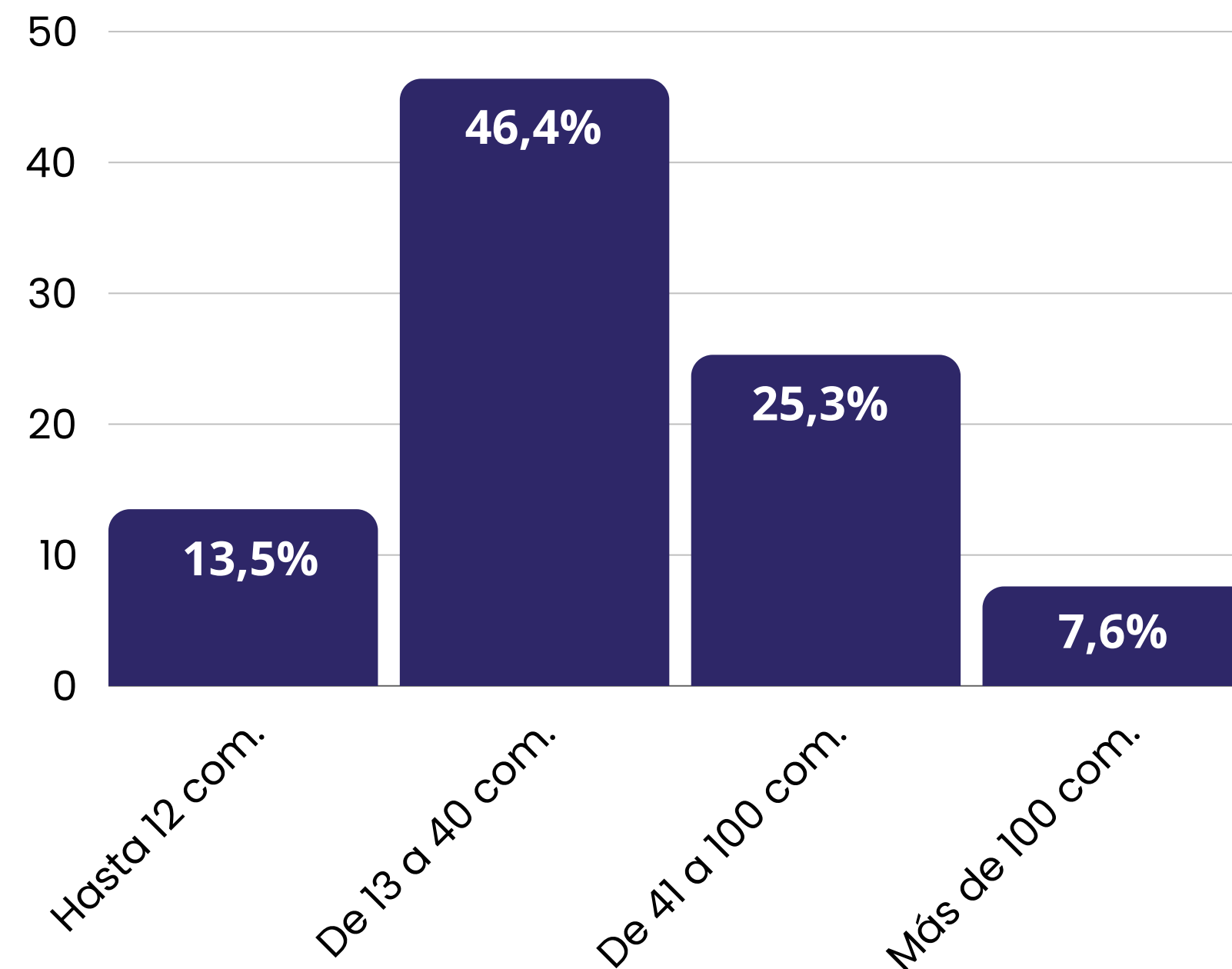
5. Cartera de clientes

Tamaño y número de comuneros

Casi la mitad (46,4%) de las comunidades gestionadas por el CAF de Málaga y Melilla, tienen un tamaño de entre 13 y 40 comuneros.

Las siguientes son aquellas que tienen entre 41 y 100 comuneros y que representan el 25,3% del total.

Son minoritarias aquellas que superan los 100 comuneros.



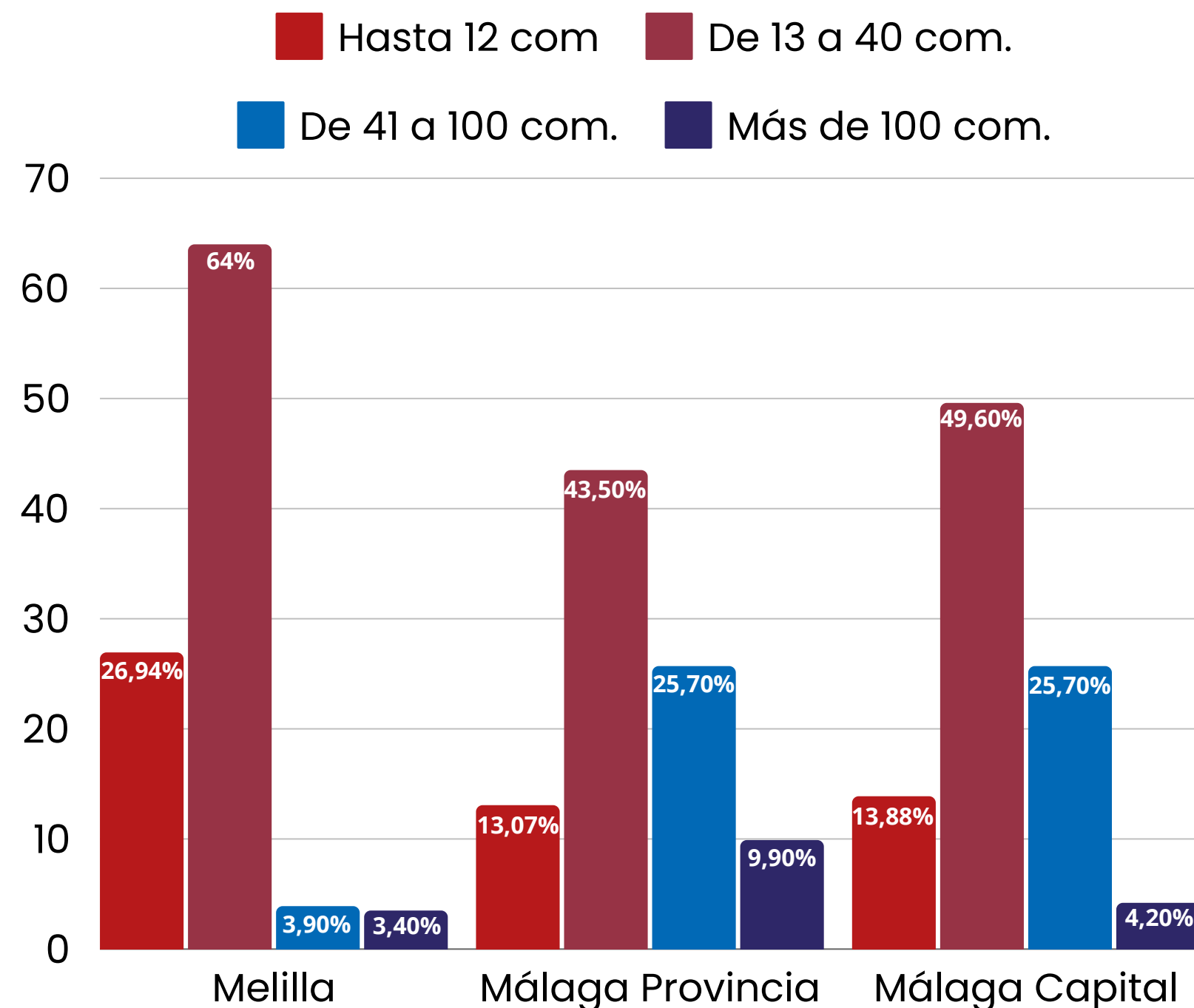
5. Cartera de clientes

Tamaño por zonas

En general, se observa que Melilla cuenta con un ratio de comunidades más pequeñas, casi el 90% están por debajo de los 40 comuneros.

Tanto la capital como la provincia registran entre el 34% y 40% de comunidades con más de 41 unidades.

El peso más significativo de comunidades por encima de las 100 unidades se registra en la provincia de Málaga.



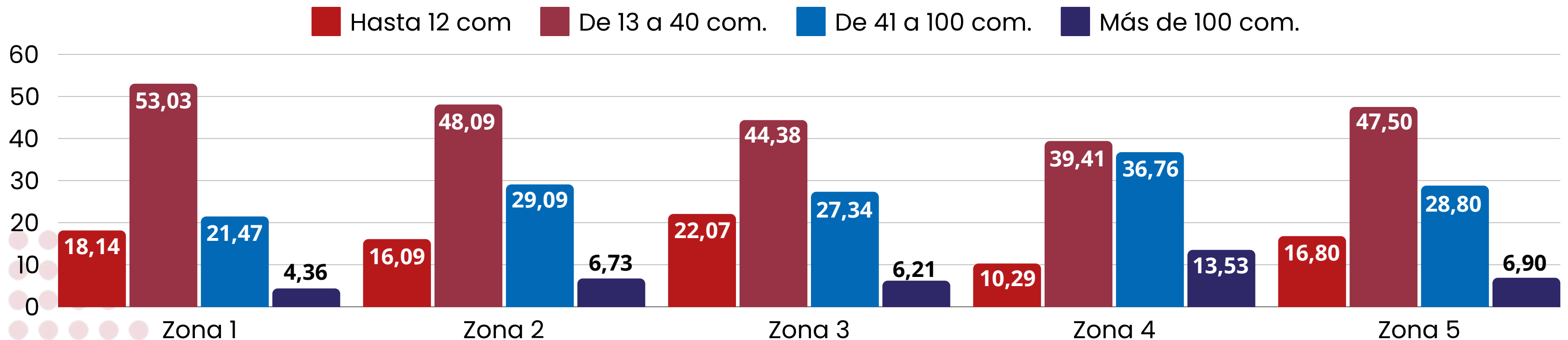
5. Cartera de clientes



Tamaño por zonas Málaga capital

Aunque no existen grandes diferencias por zonas dentro de la capital, puede destacarse el mayor peso en las comunidades de tamaño medio, entre 13-40 unidades de la zona centro.

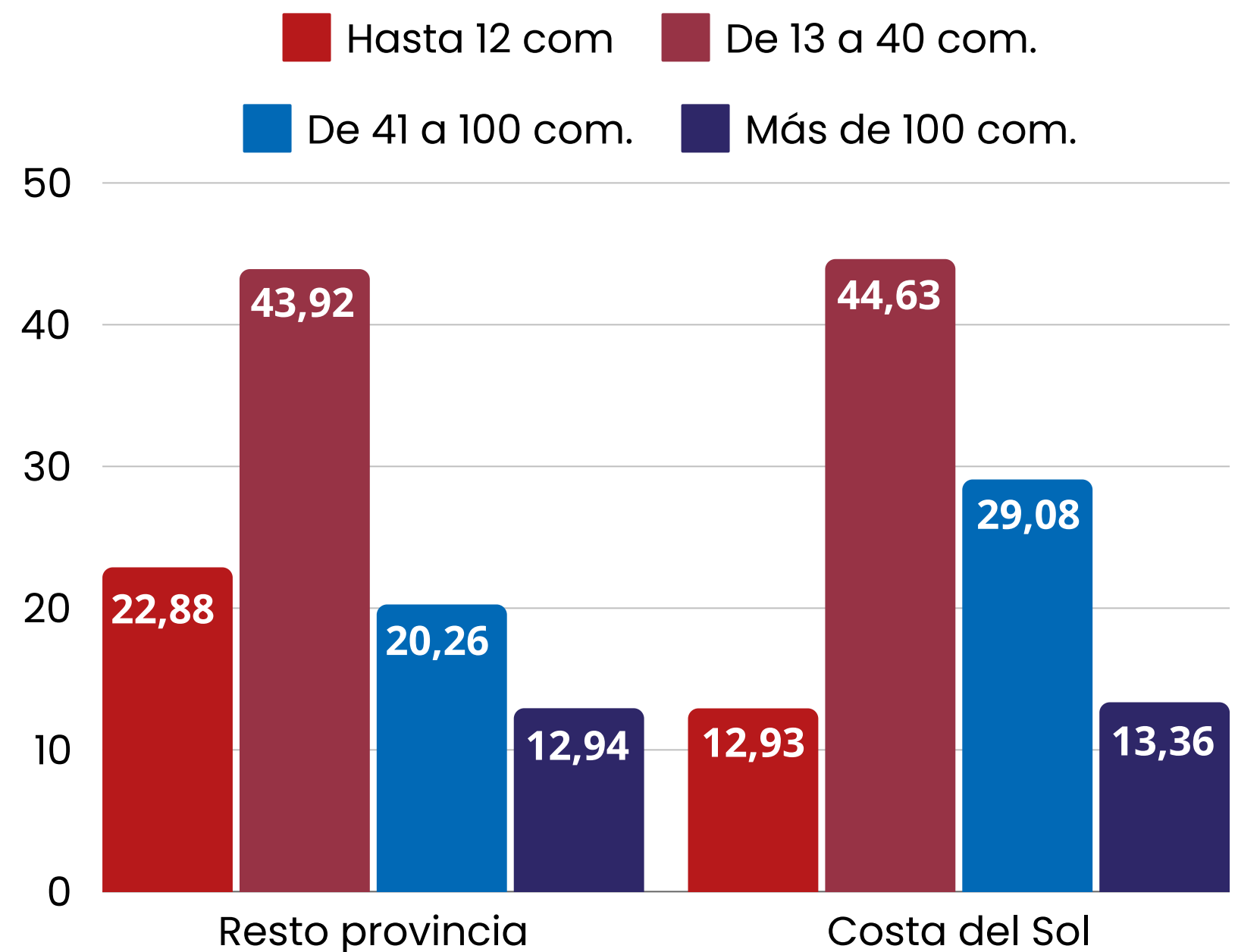
También destaca en el extremo superior, más de 100 comuneros la zona 4, especialmente por los distritos de Bailen y Miraflores. Tanto la zona 3, Cruz Humilladero, como la 5, Ciudad Jardín y Este registran valores medios algo más altos en comunidades de menor dimensión, por debajo de los 12 comuneros.



5. Cartera de clientes

Tamaño por zonas Málaga provincia

En la comparativa entre la Costa del Sol y el resto de la provincia, se observa, en general, una estructura similar, salvo en los intervalos de la comunidades más pequeñas, con mayor peso del resto de la provincia, en contraste con el de 41 a 100 unidades, en donde claramente adquiere mayor importancia la Costa del Sol.



6. Conclusiones

El estudio sobre el sector profesional de la Administración de Fincas en Málaga y Melilla ofrece un análisis detallado del perfil de los administradores de fincas en estas localizaciones.

Los resultados destacan un mercado dominado por despachos independientes físicos, donde la mayoría ofrecen otros servicios adicionales a la administración de fincas, como abogacía y asesoría fiscal.

La cartera de clientes promedio que un despacho gestiona es alrededor de 30 comunidades, y el precio medio pagado por comunero es de 5,26€, influenciado principalmente por el tipo y número de instalaciones de la comunidad. La clientela de los despachos destaca por ser comunidades con ascensor y/o zonas de esparcimientos y que cuentan en torno a 13-40 comuneros. Las viviendas de segunda residencia se concentran mayormente en Málaga provincia.

Además, se observa una leve diferencia en la morosidad con un promedio de recibos devueltos del 7% y una tasa de comuneros morosos en torno al 8%. Málaga tiene unos índices de morosidad más altos que Melilla, destacando la zona 4 de Málaga (Bailén, Palma-Palmilla, Puerto de la Torre y Teatinos) que es la que cuenta con un porcentaje mayor de morosidad. Con respecto a la provincia de Málaga la mayor tasa de comuneros morosos se encuentra en la Costa del Sol.

El precio medio se reduce conforme las comunidades aumentan el número de comuneros y es Málaga provincia quien tiene el mayor precio del mercado. El precio mayor es en la zona 5 (Ciudad Jardín y Este) y la Costa del Sol con respecto a la provincia.

7. Anexos

Cuestionario Sociodemográficas

1. Género

- Hombre
- Mujer
- Otro
- Prefiero no contestar

2. Edad

3. ¿Podría indicarnos aproximadamente los años que lleva ejerciendo la profesión de Administrador de fincas?

4. Indique la formación que le permitió acceder a la profesión:

- Estudios de Economía, Empresa o similares
- Estudios de Derecho, Graduado Social o similares
- Estudios Inmobiliarios
- Estudios Técnicos (Arquitectura, Ingeniería)
- Otra

Características de la actividad

1. ¿Cuántas oficinas o sucursales tiene su despacho?

2. Código Postal de la oficina (En caso de tener varias oficinas añada tantas líneas como necesite)

3. Número de empleados incluyendo todas las oficinas o sucursales.

4. ¿Qué servicios ofrece su despacho?

- Administración de fincas
- Abogacía
- Asesoría fiscal
- Asesoría contable
- Asesoría laboral
- Correduría de seguros
- Servicios inmobiliarios
- Gestoría administrativa
- Otros _____

7. Anexos

Cuestionario

Características de la actividad

5. ¿Está integrado en alguna cadena o grupo?

- Si
- No

6. ¿Cuántas comunidades gestiona su despacho aproximadamente?

7. Indique en que zonas gestiona comunidades

- Málaga capital
- Provincia de Málaga
- Melilla_____

Características de las comunidades gestionadas

1. ¿Qué porcentaje de las comunidades que gestiona son mayoritariamente segundas residencias?

2. ¿Qué porcentaje de las comunidades que gestiona tienen las siguientes características?

- Comunidades sin ascensor ni garaje
- Comunidades con ascensor, con o sin garaje
- Comunidades con zonas de esparcimientos (jardines, piscinas, parque infantil, zonas deportivas...)_____

3. ¿Qué porcentaje de las comunidades que gestiona tienen los siguientes tamaños?

- Hasta 12 comuneros.
- De 13 a 40 comuneros.
- De 41 a 100 comuneros.
- Más de 100 comuneros

7. Anexos

Cuestionario

Características de las comunidades gestionadas

4. ¿Qué precio medio paga cada vivienda al administrador de fincas (IVA Incluido), según el tamaño de la comunidad?

- Hasta 12 comuneros. ____€
- De 13 a 40 comuneros. ____€
- De 41 a 100 comuneros. ____€
- Más de 100 comuneros ____€

5. ¿Qué lleva a un administrador de fincas a incrementar el precio medio pagado por comunero?

Puntúe en una escala del 1 al 10, siendo 1 no afecta nada al precio y siendo 10 afecta mucho al precio.

- Grado de morosidad
- Antigüedad del edificio
- Necesidad de expresarse en otros idiomas
- Conflictividad vecinal
- Número de empleados en la comunidad
- Tipo y número de instalaciones

Características de las comunidades gestionadas

6. Aproximadamente, ¿cuántos recibos emite su despacho al mes?

7. De los recibos emitidos al mes, ¿cuál diría que es el porcentaje de devolución en cada emisión?

8. Considerando que un comunero es moroso cuando debe 3 recibos o más, ¿qué porcentaje de comuneros morosos estima que tiene, como media, en el global de las comunidades que usted gestiona?

Ilustre Colegio Territorial
Administradores de
Fincas de Málaga y Melilla

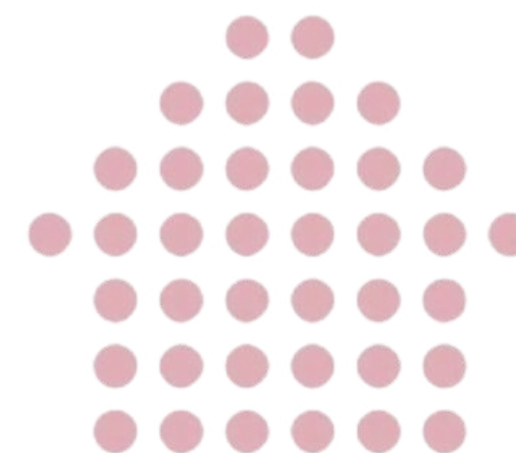


Estudio sobre el sector profesional de la Administración de Fincas en Málaga y Melilla - 2024

Autores:

Eva María González Robles

Benjamín del Alcázar Martínez



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA



Facultad de
Comercio y Gestión